

ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DESARROLLO

VOLUMEN VI, NÚMERO 10, PRIMER SEMESTRE DE 2016

ISSN: 2448-5020



ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DESARROLLO

VOLUMEN VI, NÚMERO 10, PRIMER SEMESTRE 2016

ISSN: 2448-5020

Estudios Críticos del Desarrollo, volumen VI, número 10, primer semestre 2016, es una publicación semestral editada por la Universidad Autónoma de Zacatecas «Francisco García Salinas», a través de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo, Jardín Juárez 147, colonia Centro, 98000 Zacatecas, Zacatecas, Teléfono: (01) 492 92 291 09, www.uaz.edu.mx, www.estudiosdeldesarrollo.mx, revista@estudiosdeldesarrollo.net

Editor responsable: Humberto Márquez Covarrubias

Reserva de derechos al uso exclusivo número

04-2014-041111305600-102, ISSN: 2448-5020,

otorgados ambos por el Instituto Nacional del Derecho de Autor.

Impresión: Editorial Los Reyes, S.A. de C.V., Plazuela de los Reyes 45, interior B-102, Coyoacán, 04330 Ciudad de México

Tiraje: 500 ejemplares. Todos los textos aquí incluidos © y ® por *Estudios Críticos del Desarrollo*.

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

Impreso en México

Printed in Mexico

Universidad Autónoma de Zacatecas

UNIDAD ACADÉMICA DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO

CONTENIDO

EDITORIAL

- 7 Violencia secular en estado de gracia

ARTÍCULOS

- 13 El subdesarrollo como contradicción consustancial del capitalismo:
notas introductorias para la (re)construcción de un concepto
Isaac Enríquez Pérez
- 49 Imperialismo en el siglo XXI
John Smith
- 75 Reestructuración productiva mundial:
una nueva fase en la dialéctica de la dependencia
Mateo Crossa Niell
- 111 Ordeñando las rocas:
lecciones del *fracking* para la ciencia y la tecnología
Guillermo Foladori
- 137 Internacionalización de la producción y cambio tecnológico:
estrategias tecnológicas de filiales españolas
en la industria de América Latina
Eduardo Sánchez Iglesias
Vicente Sánchez Jiménez

DEBATE

- 167 Democracia y desigualdad: la construcción de la subdemocracia
Francisco Javier Caballero Anguiano
- 207 Nubarrones en el jardín del conocimiento:
la universidad pública bajo el asedio estatal
Humberto Márquez Covarrubias

- 261 Desarrollo humano: imperativo inaplazable en Colombia
Bernabé Andrade Rodríguez
Jaime Alberto Gómez Walteros
Ibrahim Santacruz Villaseñor

RESEÑA

- 309 Teoría general de las economías de mercado
Óscar Mañán

EDITORIAL

Violencia secular en estado de gracia

En las entrañas de la economía y la política de la modernidad capitalista, representada por un cúmulo de mercancías, la parafernalia del espectáculo y la dominancia de instituciones en descrédito, se aloja una violencia secular que contraviene los fundamentos de la reproducción de la vida humana y cuestiona la viabilidad del sistema económico basado en el trabajo abstracto, la acumulación y el poder del dinero. En los albores del capitalismo, la separación forzada de los medios de subsistencia de campesinos, artesanos y pequeños productores posibilitó la capitalización inicial de territorios y medios de producción expropiados, al igual que permitió la conversión de los productores directos liberados en trabajadores asalariados. El parto del capital mediante el cercamiento de los bienes comunales y la proletarianización estuvo colmado de «sangre y lodo». Algo similar sucedió durante la embestida colonial que esclavizó a millones de personas de África y América, sin contar el exterminio de pueblos originarios, para saquear la riqueza bruta (sobre todo minerales) en beneficio de los reinos guerreros y parasitarios de la península ibérica, los cuales estaban aún subdesarrollados y transferían finalmente la riqueza a Inglaterra, centro económico en el que se estaba gestando la Revolución industrial.

La posterior consolidación de Estados Unidos como potencia imperialista, a partir de la segunda posguerra, cambió el eje rotatorio del sistema mundial y el centro de gravedad donde convergía la mayor parte del excedente generado en la economía global gracias al poder del dinero, las corporaciones capitalistas y la supremacía militar. Esta superpotencia no ha dudado en utilizar la guerra como estrategia principal para conquistar territorios, abrir mercados, derrocar gobiernos, amedrentar poblaciones y sostener su dominación mundial. La guerra también ha

fungido como un instrumento ideológico para señalar enemigos, justificar incursiones armadas, decretar estados de excepción y consolidar una industria militarizada de amplio espectro que abre grandes espacios de valorización. En sí misma la guerra es un negocio formidable.

El imperialismo se ha ejercido en gran parte del siglo XX de manera colegiada por el triunvirato formado por Estados Unidos, Europa occidental y Japón, como expresión del capitalismo triunfante, luego del derrocamiento del socialismo real o del capitalismo de Estado incubado por el bloque soviético. La militarización de las relaciones internacionales ha representado uno de los puntales de la globalización del capital. A consecuencia de la alianza de los ejércitos imperiales, la égida de la OTAN, el influjo de los organismos internacionales plegados al Consenso de Washington, la expansión de los grandes capitales basados en el triunvirato y las alianzas con Estados cliente de las periferias, el imperialismo colectivo ha ejercido el gobierno de la mayor parte del mundo e impuesto las pautas generales de la política, la economía y la cultura. Dos guerras mundiales, una innumerable cantidad de guerras siempre en suelo enemigo y un tejido de bases militares son la cara visible de un complejo industrial-militar que ha permitido la implementación de la violencia como recurso de dominación mundial. El sector militar ha soportado el despliegue industrial, no sólo por formar él mismo un sector económico con un enorme soporte tecnológico y presupuestal, articulado a otros sectores igualmente estratégicos (energético, farmacéutico y telecomunicaciones), sino que cumple el papel de instrumento político por excelencia para la expansión de capitales y la conquista de mercados a nivel mundial, con lo cual se fincan las condiciones de posibilidad de la extracción de excedente.

En todas las regiones del mundo, y en particular en América Latina, el dominio de Estados Unidos resulta determinante para el devenir de los países de la región, que se debaten entre subordinarse al imperio o

luchar por la liberación. Bajo la doctrina de la seguridad nacional, que concibe a América Latina como el área de influencia de Estados Unidos —donde era impensable, por ejemplo, la penetración de intereses considerados ajenos, como los soviéticos—, se han implementado varios programas (por ejemplo, la Alianza para el Progreso) dentro de las políticas de desarrollo, a la vez que se han orquestado golpes de Estado, patrocinado gobiernos dictatoriales, financiado grupos armados, decretado la guerra contra las drogas y, en general, impuesto una política de guerra de amplio espectro con distintos focos y episodios, la cual se complementa con la aplicación de programas económicos favorables a los capitales monopolistas sedientos de territorios y mercados, trabajadores y recursos naturales, ganancias y rentas. El dominio geoestratégico recruce la transferencia de excedente económico de la región hacia los centros de la tríada mediante el oneroso pago de la deuda externa —de suyo ilegítima—, el intercambio desigual, la remisión de ganancias, dividendos y rentas. Esto ha sido posible por el renovado saqueo de recursos naturales y la explotación redoblada del trabajo.

No todo ha sido entregado a los centros. Las oligarquías nacionales también han medrado del trabajo colectivo y absorbido grandes porciones del valor generado; pero una parte significativa la tiene que ceder al capital multinacional. Los gobiernos dictatoriales, autoritarios y antidemocráticos, incluso simulando formas democráticas, han sido ejercidos por personeros del bloque social dominante formado por terratenientes, industriales y financieros. Debido a la unción entre poderes fácticos y poderes instituidos, dicha elite controla a los partidos políticos, parlamentos, burocracias, ejércitos, policías y medios de comunicación.

Sin embargo, en algunos países se han registrado revoluciones o gestas populares en el sentido de que movimientos sociales, frentes populares, inclusive movimientos guerrilleros, en distintos momentos, al amparo de diversos proyectos e ideologías y bajo diferentes procedimientos,

han conseguido triunfos que se cristalizan en la formación de gobiernos populares de diverso signo pero en todo caso opuestos a las determinaciones del imperialismo y las afrentas de la oligarquía: desde la emblemática Revolución cubana, pasando por el breve periodo del gobierno socialista chileno hasta los más recientes gobiernos de la región andina y amazónica. Proyectos de gobierno popular en ciernes que resisten los embates de las oligarquías y las derechas latinoamericanas fuertemente apoyadas por los poderes de Estados Unidos y las derechas europeas con intereses empresariales en la región, amén de que las contradicciones internas de los procesos de transformación no logran superar del todo las condiciones ancestrales de subdesarrollo, como la dependencia anquilosada por las economías rentistas. Sobre tales experimentos de transición política, pende la amenaza de la reversión de logros sociales debido al desencanto popular, el golpeteo de grupos de interés y el influjo externo.

En la era del capital monopolista, con una presencia decisiva del capital financiero-rentista, que despliega su radio de acción a escala mundial en pos de ganancias superlativas en momentos en los que se agudiza la crisis civilizatoria, se precipita la fractura de la reproducción de la vida humana dentro de un complejo planetario en decadencia; también se acrecienta la violencia que rememora el acto primigenio del capitalismo embrionario y se renueva como un dispositivo necesario y permanente para imponer la lógica de valorización del capital en contra de la voluntad de comunidades, pueblos y sectores sociales que defienden sus modos de vida. Es una guerra sin cuartel, una especie de Estado de excepción no decretado, cuyo objetivo es apropiarse de los territorios y sus elementos constitutivos: trabajo vivo, biodiversidad, instituciones, saberes, culturas, tradiciones, bienes comunes, espacios públicos. Una guerra tenazmente emprendida desde los 1970 en contra de los trabajadores a fin de imponer un régimen de acumulación con trabajo flexible, precario y barato; en esa inteligencia se ha quebrado el poder de los sindicatos, derruido el Estado

benefactor y derrocado las conquistas de luchas pretéritas plasmadas en los derechos sociales y laborales. En gran medida la condición humana ha sido reducida a mera fuerza de trabajo, gasto de energía corporal que puede convertirse en un recurso desechable, excluido del régimen de explotación.

Para la tríada del poder corporativo, militar y político, las periferias del mundo son el teatro de operaciones donde emplazan enclaves económicos, áreas de «libre comercio», bases militares, perímetros de seguridad y zonas de influencia. Al final de cuentas, territorios bajo dominio directo o indirecto de los que pueden extraerse las rentas y ganancias extraordinarias que contrarrestan la maligna tendencia al declive de los beneficios. En épocas en las que se reconcentra el poder económico también se desplazan capitales financieros e industriales, de manera que las corporaciones siamesas succionan el excedente generado con el concurso de los trabajadores inscritos en distintas etapas y fases del proceso de valorización. Las redes globales de capital monopolista, en cuya cúspide se encuentran los capitales financieros-industriales, extienden los tentáculos hasta sus terminales apostadas en las periferias que adquieren la forma de filiales, empresas subcontratadas o proveedoras. Tales figuras corporativas descentradas sobreexplotan el trabajo, saquean la naturaleza y se apropian de bienes comunales y del espacio público.

En estas demarcaciones los procesos de reforma del Estado nacional, cuando se ajustan al guión imperialista, recrean las economías de enclave, verdaderas zonas de excepción donde priva sólo el interés corporativo. Los territorios nacionales son desdibujados y entonces se marcan las huellas del despojo, el saqueo, la violencia y la dominación. Las periferias sometidas reconfiguran el modelo de acumulación bajo los ejes de la superexplotación laboral, el extractivismo de recursos naturales y la especulación financiera; en tanto que los Estados asumen el papel de guardianes de los intereses corporativos e implementan programas de austeridad que garantizan los compromisos de la deuda externa y los recursos para dotar de infraestructura,

servicios y seguridad a los grandes negocios; dictan legislaciones proempresariales y establecen políticas de «seguridad» que tutelan la propiedad del gran capital; quebrantan los movimientos sociales y sindicales; establecen un cerco de protección a los grupos políticos y empresariales y controlan política y territorialmente al grueso de la población.

Por una parte, el poder del Estado se aguza para instrumentar el despojo y legalizar la explotación redoblada, construir las economías de enclave, criminalizar la protesta y contener a movimientos opositores, por lo que fortalece los cuerpos de seguridad, y en suma adquiere el rostro de un Estado policial basado en pura dominación. Por la otra, la nomenclatura, legalidad y legitimidad se tornan asuntos irrelevantes para los poderes fácticos que tienen apostados representantes directos u oficiosos de sus intereses en el andamiaje institucional y en las instancias clave de toma de decisión. La plutocracia y el figurativo partido del dinero y el orden comprenden un bloque social dominante en el que resalta el poder de las grandes corporaciones multinacionales y los inversionistas financieros globales, los grandes bancos privados, los medios de comunicación y las múltiples instancias empresariales, gubernamentales, políticas y culturales que dan cuerpo y figura al capital expoliador, que tiene muchos vasos comunicantes con el capital criminal, en realidad una vertiente de la economía capitalista muy rentable que se mueve entre lo legal y lo ilegal, lo formal y lo informal. De tal suerte que el Estado se ha degradado aceleradamente: de una figura centralista y dominante transita a una forma contrahecha de Estado «fallido» y retrocede hasta configurar una expresión variopinta de proto Estados diseminados en enclaves territoriales donde priva el interés corporativo o la criminalidad. Entonces el Estado pierde su último reducto de legitimidad y presenta un Estado vital en descomposición.

Humberto Márquez Covarrubias

EL SUBDESARROLLO COMO CONTRADICCIÓN CONSUSTANCIAL DEL CAPITALISMO: notas introductorias para la (re)construcción de un concepto

Isaac Enríquez Pérez*

Resumen: Desde una perspectiva interdisciplinaria, el presente artículo busca generar una revisión, una reflexión y una (re)construcción de la noción de subdesarrollo de acuerdo con las transformaciones contemporáneas y la intensificación de las desigualdades consustanciales al capitalismo y a su lógica disruptiva, conflictiva, asimétrica y polarizada. Por ello, se reconocen tres facetas que adopta: constructo teórico, proceso sustantivo de la realidad social e internacional y categoría ideológica enarbolada por elites políticas, funcionarios y expertos que elaboran un discurso desde los gobiernos nacionales, los organismos internacionales y las ONG para —en una cierta concepción— construir, tratar y mantener bajo control los problemas de las sociedades del Sur del mundo. En suma, se trata de formular algunas bases teórico conceptuales de lo que en la actualidad se entiende como subdesarrollo, así como identificar y caracterizar las distintas dimensiones que adquiere una condición de subdesarrollo, la cual se manifiesta más en territorios específicos que en un país o una región internacional.

Palabras clave: subdesarrollo, teorías del desarrollo, ideología, poder semántico y cognitivo, desigualdad social e internacional.

* Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y la Escuela Nacional de Trabajo Social de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México.

UNDERDEVELOPMENT AS CONSUBSTANTIAL
CONTRADICTION OF CAPITALISM:
introductory notes for the (re)construction of a concept

Abstract: This article aims to generate from an interdisciplinary perspective a review, reflection and (re)construction the notion of underdevelopment from of contemporary transformations and the intensification of the inequalities that are inherent to capitalism and its logic disruptive, conflict, asymmetric and polarized, recognizing the three facets adopting: as a theoretical construct, as a substantive process of social and international reality, and as ideological category hoisted by political elites, officials and experts generate speech from national governments, international organizations and NGOs to —under certain conception— building to try and keep under control the problems of societies in the South world. In short, it is to lay some theoretical conceptual than at present could understand as underdevelopment, as well as to identify and characterize the different dimensions that adopts a condition of underdevelopment; which it is more common in specific territories and not in the set of an international region or a country.

Keywords: underdevelopment, theories of development, ideology, semantic and cognitive power, social and international inequality.

Quien controla el presente controla el pasado
y quien controla el pasado controlará el futuro.

George Orwell, 1984

Introducción

Ya sea en los documentos estratégicos de los organismos internacionales, en los discursos de los líderes políticos mundiales o en los informes de las organizaciones no gubernamentales (ONG) dedicadas a la cooperación internacional para el desarrollo, aparecen y se difunden términos como países en desarrollo, menos desarrollados, poco desarrollados, no desarrollados, en vías de desarrollo, pobres, países emergentes, economías en transición, naciones atrasadas, tercer mundo o dependientes, entre otros. Empleados en múltiples ocasiones de manera indistinta o incluso como sinónimos, pretenden remitir al comportamiento de las relaciones económicas internacionales o bien suplantar el concepto de subdesarrollo y el carácter contradictorio y asimétrico que es consustancial al capitalismo. El uso generalizado y acrítico de estos vocablos conduce a un vaciamiento del concepto de subdesarrollo, lo que encubre la naturaleza y el sentido de un fenómeno derivado de la desigualdad y compromete el ejercicio y la materialización de otros valores normativos gestados a la luz de la modernidad europea y su difusión etnocéntrica por el mundo.

Asumido lo anterior, cabe preguntarse lo siguiente: ¿cuáles son las principales teorías que estudian el subdesarrollo, qué les diferencia, cuáles son sus postulados, aportes, alcances y limitaciones?, ¿qué es el subdesarrollo?, ¿cuáles son los rasgos característicos que definen históricamente a una nación o territorio subdesarrollado?, ¿cuáles son las causas del subdesarrollo en tanto complemento y contraparte dialéctica del desarrollo?, ¿de qué manera incide la economía mundial en las condiciones

de subdesarrollo de una nación?, ¿cómo atemperar los efectos negativos del subdesarrollo en las sociedades que lo padecen? Estas interrogantes plantean la necesidad de comprender y asimilar la esencia, el sentido y la historicidad de la dialéctica desarrollo/subdesarrollo, así como el comportamiento de amplios territorios y sociedades que experimentan la desigualdad a su interior y se exponen a las condiciones asimétricas de la economía mundial y a la lógica contradictoria, conflictiva y polarizada del capitalismo.

Motivado por estas preguntas, el presente texto tiene como objetivo principal analizar, desde una óptica interdisciplinaria, el carácter y el sentido del fenómeno del subdesarrollo y sus distintas dimensiones histórico-empíricas interrelacionadas, en aras de contribuir a la deconstrucción, validez, actualización y vigencia de un concepto —el subdesarrollo— necesario para comprender los rasgos asimétricos de las relaciones económicas internacionales y las especificidades de amplios territorios y sociedades que distan —en sus estructuras económicas, su historia y estilos de vida— de la cultura y las condiciones propias de las naciones de Europa occidental y Norteamérica. Si bien es importante estudiar al subdesarrollo como un fenómeno sociohistórico, es preciso asumirlo también como una categoría ideológica asociada con la doctrina Truman, su concepto de «trato justo» y la *diplomacia del desarrollo* inaugurada a partir de 1949 y aceptada con vehemencia en las siguientes décadas por el sistema de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y el Banco Mundial (BM). Durante la segunda posguerra, la emergencia de un nuevo orden económico internacional signado por una hegemonía bipolar en la economía y la política mundiales indujo la necesidad de crear un discurso para representar la realidad de dos terceras partes de la humanidad, al tiempo que se pretendió legitimar la intervención oficial en el tratamiento de las problemáticas del Sur y la generación de ciertas prácticas y cursos de acción dentro de límites controlables.

Construcción de la noción de subdesarrollo en las ciencias sociales

Hacia la década de los cuarenta del siglo XX, la investigación en ciencias sociales incursionó en los estudios sobre el desarrollo y se abrió una enorme veta que atrajo la atención de académicos liberales, keynesianos, neoclásicos, marxistas y estructural-funcionalistas. ¿Cuáles son las raíces del atraso económico en regiones como África, Asia y América Latina y cómo superar esta condición? Esa fue la principal pregunta que por aquellos años comenzaron a plantearse distintos teóricos y consultores de universidades anglosajonas y diversos organismos internacionales nacientes con la finalidad de aproximarse, desde diferentes enfoques, a los rasgos específicos de estas estructuras económicas, a los orígenes y causas de subdesarrollo.

En el marco de dicha necesidad académica y política, las teorías de la modernización, con su modelo de economía dual y su perspectiva liberal, concibieron al subdesarrollo como una etapa tradicional, inferior, atrasada y temporal, previa al advenimiento de la sociedad moderna, que se caracteriza por la falta de formación y acumulación de capital —causa principal del estancamiento de la productividad— en un contexto de pobreza y bajos ingresos que limita la capacidad de ahorro (lado de la oferta) y la propensión a invertir (lado de la demanda) debido al escaso poder de consumo de la población (Nurkse, 1955). El subdesarrollo, entonces, se relaciona con la estrechez del mercado, la escasez de capital y el carente estímulo al mecanismo de ahorro/inversión tras privilegiarse el subempleo rural, el uso de técnicas primitivas y el ejercicio de actividades tradicionales de subsistencia que no aportan al crecimiento económico (Lewis, 1954, 1955).

Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) —al introducir de manera creativa el método histórico-estructural y las nociones del sistema centro-periferia, sin desvincularse

plenamente de las teorías de la modernización— argumenta que el subdesarrollo es un fenómeno que tiene sus raíces en el deterioro de los términos de intercambio provocado por la exportación de materias primas y la importación de bienes manufacturados (intercambio desigual); al tiempo que se relaciona con la retención y la concentración de los frutos del progreso técnico en las naciones industrializadas, la carencia de un proceso de industrialización que genere divisas para el fomento del crecimiento económico y la importación de bienes de capital. Además, la reducida capacidad para la acumulación de capital en las naciones periféricas —relacionada también con las causas del subdesarrollo— es explicada, tal como en el enfoque de la economía dual, a partir de la limitada productividad por trabajador y el excedente de mano de obra; más aún, la coexistencia de actividades económicas con diferentes niveles de productividad, la generación de empleo en aquellas que utilizan tecnologías avanzadas y la persistencia de subempleo en aquellas actividades laborales que no adoptan innovaciones genera *heterogeneidad estructural* (CEPAL, 1951; Prebisch, 1982).¹

Desde una perspectiva neokeynesiana e institucionalista, y considerando las inconsistencias y las limitaciones de la teoría económica convencional para estudiar a los países del Sur del mundo, Karl Gunnar Myrdal (1979) argumenta que el subdesarrollo es un proceso desequilibrado en el cual las regiones dinámicas atraen amplios flujos migratorios que incentivan la formación de un mercado interno robusto capaz de estimular el potencial de inversión con el incremento de la demanda y el crecimiento económico. Adicionalmente, se crean economías de escala y economías de aglomeración que suponen la adopción de innovaciones que —como parte de las masivas inversiones de capital— incrementan la productividad que conduce a la mejora de la demanda externa, la generación

¹ Un panorama general de esta teoría es ofrecido por Rodríguez (1980); sobre la índole centrípeta del capitalismo avanzado, el carácter conflictivo del desarrollo y la estructura del capitalismo periférico, véase Prebisch (1981).

de empleos y la atracción de más población inmigrante (círculos virtuosos). Mientras lo anterior ocurre en una lógica concentradora, en otros territorios se gestan círculos viciosos a partir de la expulsión de mano de obra calificada, la consecuente reducción de demanda interna y la incapacidad de estas regiones atrasadas para acumular capital y emprender inversiones. Así, las regiones desarrolladas dotadas de un mayor ingreso y de actividades y trabajo especializados inhiben las posibilidades de expansión económica de las regiones subdesarrolladas, de tal manera que los desequilibrios y las desigualdades regionales son profundizados por el libre juego de las fuerzas del mercado y el movimiento irrestricto de las mercancías y los factores de la producción.

Como respuesta a los rasgos etnocéntricos de las teorías de la modernización y en aras de radicalizar los postulados del estructuralismo latinoamericano esbozado por la CEPAL y, especialmente, por Raúl Prebisch, las teorías de la dependencia —desde una perspectiva marxista, dialéctica, estructural e historicista— son las que más ahondan en la comprensión de las especificidades del capitalismo periférico y en las monopólicas, asimétricas y estratificadas relaciones económicas internacionales que tienden a reproducir sus patrones al interior de las naciones (colonialismo interno). Para sus teóricos, el desarrollo y el subdesarrollo son dos caras de una misma moneda a raíz de la situación de dependencia, dos estructuras diferenciadas, aunque profundamente interconectadas y relacionadas, no con el aislamiento sino con la expansión mundial del capitalismo. De ahí que el subdesarrollo no sea concebido como una etapa primigenia o atrasada y como una condición para la evolución del *continuum* del desarrollo, sino como parte y resultado del desarrollo y la expansión de los países industrializados en el sistema mundial y la posición histórica y subordinada que ocupan en él las naciones periféricas, que afianzan sus lazos de dependencia mediante la explotación del trabajo y la transferencia de excedentes y plusvalía al centro, al tiempo que ello refuerza los mecanismos de bloqueo

que inhiben el desarrollo nacional (Cardoso y Faletto, 1987; Sunkel y Paz, 1970; Dos Santos, 1978, 1984). En suma, se trata de una profundización del *desarrollo del subdesarrollo* (Frank, 1976, 1987; Marini, 1969) a medida que el capitalismo penetra en los territorios periféricos y que el intercambio desigual y la dependencia se agudizan, fortalecen y adquieren nuevas facetas (*nueva dependencia*) con la presencia de las corporaciones transnacionales, el financiamiento externo y la compra de tecnología producida en las economías centrales (Dos Santos, 1978). Aunque algunas vertientes de estas teorías (Cardoso y Faletto, 1987; Cardoso, 1972) reconocen la posibilidad de cierto grado de desarrollo, industrialización y fortalecimiento de las elites nacionales en condiciones de dependencia, expansión y control monopolista en la periferia (*desarrollo dependiente asociado*).

Desde el análisis estructuralista y dinámico de la economía mundial, y haciendo eco de las teorías de la dependencia, José Luis Sampedro (1972, 1999) argumenta que el subdesarrollo no es una etapa en el ascenso progresivo a la cumbre de la montaña que sigue un camino único, sino que es una segregación, una exudación o una excreción del desarrollo; de tal modo que se conforma como un problema planetario cuyos rasgos principales son la función de dependencia, la situación de marginación sin autonomía real y la pobreza permanente como resultado de la subordinación —que no del aislamiento— en los márgenes del sistema económico mundial. En suma, el economista español identifica varias características de la estructura del subdesarrollo, y lo define como una situación de pobreza marginada y permanente, segregada por el desarrollo, padecida por gran parte de una población mundial carente de perspectivas de cambios favorables en tanto persistan las relaciones de subordinación dentro del sistema y continúen adoptándose las estrategias convencionales de desarrollo (Sampedro, 1972).

En apego a las contribuciones de las teorías de la dependencia e incluso al enriquecerlas y actualizarlas con nuevos conceptos y categorías,

Samir Amin —desde la teoría crítica marxista y los estudios africanos— orienta sus investigaciones a la explicación histórica del atraso de África —y del Sur del mundo en general— al argumentar que ese continente padece un *subdesarrollo endémico* (Amin, 2001, 2005) y reconocer la creciente polarización capitalista mundial derivada de la expansión planetaria jerarquizada de este modo de producción generador de un *desarrollo desigual* que afecta a las formaciones sociales periféricas (Amin, 1974), de tal suerte que no sólo se trata de un proceso de desarrollo sino también de destrucción, en el cual África se insertó desde el siglo XVII al aportar fuerza de trabajo esclavizada hasta concretarse una acumulación de carácter confiscatorio iniciada con la conquista y colonización del siglo XIX, y perpetuada con su marginación y el suministro de hidrocarburos y minerales a lo largo del siglo XX (Amin, 1994).

Hacia finales de la década de 1970 varios de esos estudios pioneros sobre el subdesarrollo perdieron notoriedad en el ámbito académico, y amplios espectros de la economía del desarrollo sucumbieron o, en el mejor de los casos, se adhirieron a los postulados de la teoría económica neoclásica y al *fundamentalismo de mercado*. Tales perspectivas —ampliamente influyentes en las políticas económicas de las últimas tres décadas, pero presentes desde los escritos seminales de Robert Solow, Bela A. Balassa, Colin Clark, Jacob Viner, entre otros—, pese a que carecen de un enfoque histórico, enfatizan la idea de que el subdesarrollo consiste en un estancamiento económico y altas espirales inflacionarias ocasionados por las distorsiones del intervencionismo estatal en el proceso económico y las ineficiencias en el funcionamiento del mercado provocadas por el gasto público deficitario y las trabas (las políticas proteccionistas, por ejemplo) que pesan sobre la libertad de los individuos y su afán de competencia e inversión.

Para 1987, en el marco de la Conferencia Cumbre del Movimiento de los Países No Alineados, que atrajo a académicos y estadistas, se

establece la denominada Comisión del Sur (1991), encabezada por Julius K. Nyerere, con el fin de evaluar y reflexionar acerca de las dimensiones del subdesarrollo y su profundización —sin dejar de reconocer los errores internos— a través de fenómenos como la deuda externa, la crisis en la cooperación económica internacional y las asimetrías en las negociaciones comerciales que afectan a las subordinadas naciones del Sur del mundo en un contexto de crecientes relaciones de interdependencia que dificultan el control, por parte de los países subdesarrollados, de los acuerdos internacionales en materia de comercio, tecnología, financiamiento e inversión. Asimismo, se contempló el ejercicio de la autodeterminación nacional y la autonomía en la toma de decisiones fundamentales en estos países, y los factores que inhiben u obstaculizan la cooperación Sur-Sur y agudizan la pobreza y la diferencia de ingresos entre el Norte y el Sur (véase Nyerere, 1988). Por supuesto, en esta perspectiva privó una desilusión respecto a las estrategias de desarrollo adoptadas hasta entonces.

A finales de la década de 1990, al interior del mismo corpus de la teoría económica neoclásica, se perfilan los enfoques del nuevo institucionalismo económico —la historia económica propuesta por Douglass C. North, la teoría microeconómica de Oliver E. Williamson y la estrategia de política del BM (véase Burki y Perry, 1998)— como un intento de perfeccionar los postulados de la corriente principal. Los teóricos institucionalistas aducen que el subdesarrollo tiene que ver con el déficit de instituciones que compromete los alcances del desempeño económico e inhibe el promocionado potencial de las políticas de estabilización, privatización, apertura y readecuación de la regulación económica adoptadas unilateralmente desde la década de 1980. Paralelamente a esta perspectiva, se introduce el enfoque del capital social (véase Putman, 1993) para argumentar que las disparidades entre una sociedad y otra se explican por la carencia de un espíritu cívico y público, así como por

ausencia práctica de mecanismos de confianza, cooperación, asociatividad, solidaridad y reciprocidad entre las comunidades que las integran.

Varias de esas perspectivas teóricas puntualizan en aquellas dimensiones del subdesarrollo que aspiran —en el contexto de su orientación ideológica, normativa y prescriptiva— a «desarrollar» o, al menos, subsanar, y que en ciertos enfoques predominan, incluso en la actualidad, concepciones lineales de la historia que no reconocen el carácter conflictivo del mecanismo de mercado.

El subdesarrollo como categoría ideológica etnocéntrica

Como constructo epistémico y categoría ideológica el subdesarrollo está profundamente asociado a un discurso etnocéntrico, unilineal y unidireccional de control, dominación y de construcción y ejercicio del poder, dotado de una perspectiva economicista, mecanicista, positivista u objetivista que concibe y asume al país o individuo como «atrasado», «tradicional», «pobre» o «subdesarrollado», como entes ajenos que es necesario comprender y representar mediante teorías formuladas en el Norte del mundo, al tiempo que se pretende intervenir y modificar su realidad con directrices tecnocráticas y cursos de acción también preñados de patrones y valores externos, es decir, el concepto de subdesarrollo fue esbozado por teóricos, políticos y técnicos de la planeación para designar a dos terceras partes de la humanidad como objeto de intervención en ámbitos relacionados con su imaginario social, las decisiones públicas, el comportamiento de las sociedades del Sur del mundo y la resolución de sus principales problemáticas sociales y económicas de acuerdo con la racionalidad instrumental, los modelos y valores de las naciones económicamente avanzadas. En dicha construcción semiótica sobresale, cuando menos en las ciencias económicas, la preeminencia del naturalismo racionalista y, en general,

del paradigma de las ciencias físico-naturales en la aprehensión de la realidad y la diversidad cultural del Sur del mundo.

Durante los primeros años de la segunda posguerra, fue el «descubrimiento» (o de forma más precisa, la construcción) de la pobreza como principal problema social de esas dos terceras partes de la población, lo que categorizó a amplios territorios y regiones del mundo como subdesarrollados, encasillando de golpe a diversas y vastas realidades contradictorias y eclipsando las especificidades y rasgos sui géneris de estas sociedades. La pobreza se concibió como la carencia o deficiencia de aquello material que sí poseían los habitantes de las naciones avanzadas, y se posicionó en aquellos años al crecimiento económico y el consumo masivo como los ejes y objetivos centrales de las estrategias de intervención en las naciones africanas, asiáticas y latinoamericanas. A través de esas representaciones fueron invisibilizados y silenciados los problemas concernientes a la idiosincrasia de tales sociedades, al igual que las prácticas y los conocimientos e interpretaciones de sus realidades; de tal modo que la racionalidad instrumental europea y norteamericana se implantó en la concepción de las problemáticas sociales (la pobreza, por ejemplo) y sus posibles soluciones, y en el ideal de futuro representado por el estilo de vida de las naciones avanzadas.

Con la incubación de las tensiones propias de la llamada Guerra Fría a partir de 1945, la problematización y el tratamiento de la pobreza —al menos para Estados Unidos y la vocación expansiva de sus empresas— fue un asunto de seguridad nacional, pues se relacionó abiertamente con la necesidad de procurar la estabilidad política al interior de las naciones consideradas pobres. Ello debido a la urgencia por expandir los mercados externos para las corporaciones estadounidenses y el excedente de capitales, con el apoyo de la política de «puertas abiertas» que consideró la necesidad de otorgar un tratamiento favorable a sus inversiones privadas en los países considerados atrasados, a la vez que se pretendía acceder

sin restricciones a su patrimonio natural y a materias primas adquiridas a precios bajos. En el fondo de esta concepción geopolítica de la pobreza subyacía la «política de contención» promovida para alejar la amenaza ideológica ejercida por la Unión Soviética en el Sur del mundo; además de procurar la perpetuación de un *statu quo* en las relaciones internacionales y un alineamiento de las naciones subdesarrolladas.

La doctrina Truman y la noción de «trato justo» proclamada en sus preceptos institucionalizados y burocratizados de inmediato en el sistema de organismos internacionales recién fundado por aquel entonces representaron e instauraron en el imaginario social a la pobreza como la principal amenaza del mundo capitalista de la segunda posguerra; un obstáculo y una amenaza para las naciones atrasadas y las sociedades más prósperas e industrializadas. De esa forma, en su discurso de toma de posesión como presidente de Estados Unidos el 20 de enero de 1949, Harry S. Truman introduce, por vez primera en el lenguaje de las elites gobernantes, el concepto de subdesarrollo (*underdeveloped areas*); en ese momento se da el banderazo de salida a la *era del desarrollo* para «salvar» —en una actitud mesiánica dotada de fe e ilusión respecto a una creencia o ideal de futuro— a las sociedades pobres, tradicionales, necesitadas e inmaduras mediante la planeación, la provisión de asistencia técnica, la adopción de la industrialización, la inversión de capital, el financiamiento externo, la interiorización de los valores y preceptos emanados de la Ilustración europea, y la difusión del conocimiento científico, la tecnología y la educación; remedios efectivos y probados, se decía, en la evolución y el progreso de la historia económica del Norte del mundo.

Esta conceptualización y representación de los problemas específicos del Sur del mundo generó un conocimiento con pretensiones universales, una imagen-objetivo futurible —que fue preciso ordenar en la teoría que se torna hegemónica (en un primer momento la síntesis neoclásica-keynesiana y, posteriormente, la teoría económica neoclásica conservadora)—,

un discurso homogéneo y un ejercicio del poder en los países objeto de intervención con el interés de mantener, gestionar y controlar dichos problemas y comunidades dentro de determinados cauces funcionales a las concepciones y prácticas de políticos y expertos. En estas labores, el experto y el *economista misionero* (entiéndase en el sentido del ejercicio pedagógico-sacerdotal, la prédica de algún dogma y la gestación de cierta misericordia, y no sólo como las comisiones enviadas por los organismos internacionales para hacer trabajo de campo en algún país) desempeñaron un papel crucial por su pericia ingenieril² y las buenas intenciones y prescripciones para tratar de atemperar y erradicar los problemas de las naciones periféricas.

A través de esta perspectiva ideológica y con la instauración de la economía del desarrollo como disciplina (especialmente de las teorías del crecimiento económico de inspiración keynesiana) fueron vaciados de contenido y sentido los conceptos de distribución y desigualdad —en tanto dimensiones esenciales de la dialéctica desarrollo-subdesarrollo— y suplantados por la noción de escasez y la asignación óptima de precios y recursos por medio de la planeación y la intervención estatal deliberada que estipulan acciones correctivas del mecanismo de mercado e impulsan la industrialización.

Son varios los factores que contribuyeron a suplantar la problematización de la distribución de la riqueza y la propiedad en el Sur del mundo: el *big-push*, el gran empuje en la inversión para crear empleos en la industria, sugerido por Paul N. Rosenstein-Rodan; el *balanced growth and vicious circle of poverty*, el crecimiento equilibrado con base en la formación de capital para «romper la cadena» del círculo vicioso de la pobreza vinculado con el limitado tamaño del mercado y de la producción por la carencia de ahorro, inversión y financiamiento, según Ragnar

² Acerca del perfil del macroeconomista como ingeniero, véase Mankiw (2007).

Nurkse; la *dual economy or dual sector model*, la economía dual que divide a la sociedad en sectores tradicionales o atrasados y sectores modernos, a decir de W. Arthur Lewis; la *low-level equilibrium trap*, la trampa del equilibrio de bajo nivel representada por la perpetuación de la pobreza a raíz de un aumento del ingreso per cápita que incide en el incremento de la población, según Richard R. Nelson; el *critical minimum effort*, el esfuerzo mínimo crítico para equilibrar las economías en niveles de subsistencia, según Harvey Leibenstein; el *circular cumulative causation*, la causación circular acumulativa y la tendencia del sistema económico a generar círculos virtuosos y círculos viciosos a partir de las inversiones abundantes o escasas en función de la demanda local y externa y no de la tasa de beneficios, de acuerdo con Gunnar Myrdal; los *backward and forward linkages*, los eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás con el propósito de lograr la eficiencia en la industrialización en condiciones de un crecimiento desequilibrado, desde la óptica de Albert O. Hirschman; el *take-off*, el despegue para transitar por varias etapas hasta constituir una sociedad moderna signada por el consumo masivo, como lo define Walt W. Rostow; el *spillover*, el efecto automático de derrame del crecimiento económico hacia los estratos sociales bajos; la *green revolution and integrated rural development*, la revolución verde y estrategia del desarrollo rural integrado, ejercidas por el BM, para tecnificar la agricultura de subsistencia de las aldeas, aumentar la productividad agrícola, disminuir la pobreza de los campesinos y reconvertirlos a la economía de mercado; la *satisfaction of basic human needs and absolute poverty*, la satisfacción de las necesidades humanas básicas que relacionó, también desde el BM, la «lucha contra la pobreza absoluta» mediante la provisión de servicios públicos con la estabilidad y seguridad política nacional e internacional; el *sustainable development and our common future*, el desarrollo sostenible como estrategia para preservar y gestionar racionalmente y a escala global el medio ambiente, con criterios de eficiencia económica, optimización

de «recursos» escasos y capitalización de la naturaleza y la biodiversidad, y combatir la pobreza en aras de «nuestro futuro común»; y la *free to choice*, según Milton Friedman, la libertad de elegir del individuo con el objetivo de contrarrestar la tiranía de los controles del Estado sobre el mercado y abatir la inflación. Fueron y son parte de las metáforas de la economía del desarrollo que contribuyeron a la suplantación de la problematización de la distribución de la riqueza y la propiedad en el Sur del mundo.

Los elementos previos evidencian la preponderancia de considerar el cambio social y transgredir las leyes sociales y las instituciones que perpetúan la desigualdad social e internacional, inmersa en un panorama ahistórico, unilateral, tendiente al logro de equilibrios (salvo las obras de Gunnar Myrdal y Albert O. Hirschman) que omite o desconoce las especificidades de las realidades de regiones internacionales.

Más aún, el subdesarrollo se presentó como un concepto ideologizado, desarticulado, fragmentado y altamente excluyente que soslayó —al menos durante las décadas de 1950 y 1960 cuando prevalecieron los enfoques dualistas y modernizadores— la incorporación de todos los estratos y sectores de la sociedad en la planeación del desarrollo y las estrategias de intervención. Fueron ignorados los patrones culturales, idiosincrasias y estilos de vida de los individuos y sociedades objeto de intervención tras concebirse como si fuesen realidades marginales de otra época u otro tiempo histórico, ajenos, distintos y distantes al mundo contemporáneo. Se creó, a partir de este lenguaje teórico y técnico, y de su consustancial *poder semiótico*, una especie de *monopolio cognitivo* capaz de construir categorías y abstracciones que estandarizaron la representación de las realidades, los códigos de comunicación y la intervención en los problemas sociales.

Lo anterior tiene como trasfondo una idea básica: los conceptos y categorías relativos a los estudios del desarrollo se definen por ciertos valores y sobre la base de una posición política, axiológica (juicios valorativos), ideológica y ética, que en su conjunto se arraiga en la tradición de

pensamiento económico y político del sujeto investigador. Los conceptos y categorías no son neutrales, pues expresan una ideología y relaciones de poder entre quien los esboza y quienes son catalogados, clasificados y objeto de intervención, al tiempo que configuran el pensamiento, el lenguaje, las decisiones, el comportamiento, la acción, las relaciones sociales y la elección de problemas, las alternativas de solución y la exclusión u omisión de otros que no pueden ser controlados y manejados por las políticas públicas. Esto es, con el discurso se pretende regular la vida social y disciplinar, institucionalizar y burocratizar a los individuos, especialmente en lo relativo al proceso de acumulación y circulación de capital. Por si fuera poco, la noción de subdesarrollo estará en función de aquello que los teóricos o *policy makers* aspiren a «desarrollar», lo que a su vez dependerá de la posición político-ideológico-axiológica ante la realidad y su problemática. En suma, el discurso que describe, explica e interpreta, en parte construye y define problemas y fenómenos de la realidad social, y genera cursos de acción y pautas de comportamiento a partir de una *ética reformista* y un *discurso de la eficiencia* que esbozan postulados normativos y prescriptivos; lo cual, en conjunto, conforma una especie de *ingeniería del desarrollo y planeación*.

Este *poder cognitivo y semiótico*, regido por una ideología profundamente etnocéntrica, permitió que pueblos y culturas del Sur del mundo fuesen concebidos por teóricos, políticos y técnicos del Norte como inferiores, atrasados, tradicionales e ignorantes; sin embargo, más degradante aún es la manera en que las elites académicas y gobernantes del Sur concibieron, y aún conciben, como tales a sus naciones y poblaciones.

La distinción civilización-barbarie subyace en esas concepciones, mientras que asume, a lo largo de la historia, una connotación peyorativa para remitirse al otro y se expresa en vocablos diversos como primitivo, salvaje, perezoso, exótico, tropical o atrasado. Ello se relaciona con lo que Ivan

Illich denomina la exportación, desde las sociedades occidentales, de la dicotomía «ellos» y «nosotros» proveniente, en un primer momento, de la noción de progreso y, posteriormente, arraigada en las nociones de desarrollo y subdesarrollo que atraviesan por una mutación de seis fases desde la antigüedad en cuanto a la representación del extranjero: el *bárbaro*, que en las sociedades grecorromanas fue estigmatizado sin obligación alguna de integrarlo; el *pagano* (el carente de bautizo), que en el siglo IV fue salvado e integrado por la Iglesia mediante sus funciones maternales y asistenciales de educación y alimentación; el *infiel*, categorizado a principios de la Edad Media europea por la gran cantidad de musulmanes que se resistía a convertirse al cristianismo y a la obligación de emprender las cruzadas; el *salvaje*, en el siglo XV emerge tal noción para referirse al desprovisto de necesidades pero como extranjero visto de manera inédita en términos económicos, lo cual remite a los obstáculos enfrentados por la colonia española para propagar la civilización, la fe, la enseñanza humanista y la lógica mercantilista a las comarcas latinoamericanas; el *indígena*, al atribuirle necesidades, alma y humanidad al nativo, se reconvierte en indígena, ello posibilita legitimar la colonización, la dominación y la administración económica y política de las colonias; el *subdesarrollado*, surge para desmontar la visión del nativo o indígena como un individuo con necesidades limitadas que comprometen la realización de la acumulación del capital y el progreso, de ahí que la descolonización sea vista como un proceso de conversión planetaria hacia la racionalidad económica occidental (el *homo oeconomicus*) regida por el consumo, el alto uso de energía y el asistencialismo (sobre esta metamorfosis, véase Illich, 1981).

En este contexto histórico, los habitantes de amplias regiones del Sur del mundo fueron estigmatizados en distintos momentos y transitaron por varios calificativos (el conquistado, el colonizado, el indio, el tradicional, el subdesarrollado) no exentos de una carga de opresión, pues se

consideró a los individuos y sociedades como si viviesen en otra época. Esta construcción de las áreas subdesarrolladas condensó e integró las dimensiones del conocimiento (simbólica, poder y geopolítica) a fin de instaurar un discurso homogéneo —sin posibilidades de otro lenguaje alternativo, al menos en los circuitos oficiales de la academia y la política—, facilitar y legitimar la intervención técnica, crear instituciones, y para controlar y hacer funcionales las desigualdades y acercar a los pueblos y las culturas del Sur del mundo al cenit de la civilización euro-estadounidense. La dominación civilizatoria, los valores y las instituciones del hombre caucásico fueron posicionados como el referente universal para que el otro, el hombre subdesarrollado, proyecte su futuro y compare su historia, sus logros y sus límites.

La misión política del subdesarrollo como constructo teórico y discurso ideológico radica en conducir y controlar los problemas sociales dentro de los cauces institucionales y burocráticos, así como en agrupar y encasillar a individuos y comunidades —categorizados como necesitados— en compartimentos funcionales a la valorización y acumulación de capital. En esa representación de la realidad y la problemática se gesta una *cultura de la victimización* asociada con la ayuda oficial para el desarrollo (AOD), en la que algunos países se erigen como generosos y compasivos, en tanto que muchos gobiernos y ONG se asumen como víctimas que precisan de financiamiento y salvación.

Hacia una noción de subdesarrollo: aproximación desde el carácter desigual del capitalismo

Un niño semidesnudo de piel morena, cuerpo lánguido, escuálido, malnutrido y enfermizo, con muecas de sufrimiento y dolor por el hambre, mirada desgarradora y angustiada, radicado en una chabola sin

mosquiteros de algún suburbio ciudadano marginal, polvoriento y sucio de África subsahariana, Asia meridional o América Latina, es la clásica fotografía de portada en las revistas anglosajonas de divulgación que suelen remitirnos a la noción de subdesarrollo, al tiempo que nos incitan a la conmoción, indignación y compasión. Sin embargo, más allá de la impresión emocional que suscita una imagen como la descrita, es preciso desentrañar la esencia y los rasgos de una condición de subdesarrollo en aras de aproximarnos a un concepto con validez explicativa.

Reconocida la anterior necesidad, cabe destacar que dentro de la estructura cíclica, asimétrica y desigual del capitalismo, el subdesarrollo es un fenómeno prácticamente inevitable, persistente y permanente —mas no espontáneo— en ciertas formaciones sociales, porque el proceso económico no se expresa de forma armónica ni equilibrada en el territorio, las sociedades y la economía mundial, sino que adquiere una lógica contradictoria, disruptiva, concentradora, excluyente y jerarquizada que posiciona a individuos, sociedades y naciones de manera diferenciada e inequitativa —y, por tanto, subordinada— en las relaciones sociales y de poder propias de la acumulación de capital, la distribución de la riqueza y de la posesión (o no) de fuerzas productivas o factores de la producción. Los individuos y las naciones que desempeñan distintas actividades económicas en el marco de cierta división social del trabajo y de la división internacional del trabajo, no ingresan ni participan como iguales en el proceso económico y, por consiguiente, no salen ni se les remunera como iguales; algunos ingresan, participan y se les retribuye como propietarios de los medios de producción, del conocimiento y la tecnología, y otros —la amplia mayoría de la humanidad— ingresan como sujetos de explotación o, en el peor de los casos, en condición de exclusión social y depauperación.³ De ahí que la creciente estratificación y desigualdad

³ Para una reflexión más extensa en torno a la dialéctica desarrollo-subdesarrollo, véase Enríquez (2010).

social e internacional constituya el principal signo del subdesarrollo y no la insuficiencia de recursos, la escasez de inversiones o capitales, la falta de eficiencia económica, el primitivismo evolutivo y secuencial de las estructuras económicas y sociales, o la deformación del capitalismo, enfatizados por múltiples perspectivas teóricas de variada posición ideológica.

Históricamente, la dialéctica desarrollo-subdesarrollo y el proceso económico en su conjunto han adquirido un carácter irregular, asimétrico, polarizado y desequilibrado en el tiempo y en el espacio, por lo que resultan privilegiados los territorios que centralizan las decisiones y concentran factores de la producción en tanto fuentes de la productividad e innovaciones tecnológicas e institucionales.⁴

Como acotación necesaria, cabe puntualizar que la desigualdad no sólo es entendida en términos de la distribución del ingreso y la asignación de recursos, si bien ello es un aspecto crucial, sino en términos de la correlación de fuerzas y relaciones de poder jerárquicas, estratificadas y polarizadas que se despliegan en torno a la forma en que históricamente se construye el conjunto del proceso económico y la acumulación de capital. Las modalidades que adquieren la posesión, la apropiación y la gestión de los factores de producción (capital, trabajo, tierra-naturaleza, conocimiento-tecnología y organización empresarial), así como la modelación de las instituciones que asignan los recursos, condensan las decisiones públicas y hacen factibles cursos de acción en las sociedades nacionales y en las relaciones políticas y económicas internacionales. En adición, es fundamental la exclusión de los beneficios causados por estos procesos y la definición de los objetivos propios de un proyecto de nación de acuerdo con las aspiraciones, las necesidades y el *deber ser* mostrados por la población.

⁴ Al respecto, existe una tradición teórica que enfatizó, desde mediados del siglo XX, en los desequilibrios regionales y que comenzó con la noción de polos de desarrollo, aportada por el economista francés François Perroux (1955).

Las leyes del comportamiento y dinámica del mercado son distintas de una sociedad a otra, de un territorio a otro, de una cultura a otra; por lo que los problemas relativos al proceso económico se expresan de modo disímil en el Norte y el Sur del mundo, lo mismo que al interior cada una de las sociedades nacionales. Además, la economía mundial funciona como una estructura dinámica expuesta a las tendencias cíclicas del capitalismo, profundamente estratificada, articulada y dotada de relaciones sistémicas que responden a la división internacional del trabajo y a su lógica desigual y concentradora; en consecuencia, son más adversos y persistentes los efectos en las sociedades que experimentan una desarticulación o fragmentación nacional, territorial y sectorial.

En ambas escalas —sociedades nacionales y división internacional del trabajo— la estratificación, la concentración y la desigualdad se instauran históricamente a partir de la dominación y la violencia económico-material, militar y simbólico-ideológica. La conquista, la colonización, el sometimiento militar, el despojo y la dominación, como parte del expansionismo europeo, condujeron a la implantación agresiva y a ultranza de una organización de la producción radicalmente diferente a la de las sociedades autóctonas, situación que erosionó y aniquiló sus formaciones sociales y a amplias porciones de su población; esto enmarcado en un proceso de encubrimiento, negación y reconversión del otro, más que de descubrimiento de los territorios transatlánticos. La misma gestación y expansión del capitalismo en Europa desarrolló en su interior la violencia y el despojo a través de la *acumulación originaria de capital* (siglos XVI al XVIII) analizada por Karl Marx (1999) en el tomo III de su obra *El capital. Crítica de la economía política*. Además, se complementó con la expoliación y apropiación de los metales preciosos y las materias primas provenientes de las colonias europeas entre los siglos XVI y XIX y por la estructuración —primero en América Latina— de un capitalismo mercantilista o un *capitalismo colonial* (concepto introducido por

Bagú, 1992) que rápidamente adquirió facetas subdesarrolladas en la región.

Esta violencia también fue consustancial a la formación del Estado nación europeo, a la revolución industrial inglesa y la Revolución francesa, al surgimiento y expansión de valores e instituciones de la modernidad europea, así como al expansionismo territorial del este al oeste en lo que actualmente es Estados Unidos, fundada como nación tras el aniquilamiento de las poblaciones originarias. Incluso, la bonanza económica y el progreso tecnológico suscitados a partir de 1945 no pueden entenderse sin las dos grandes guerras padecidas en la primera mitad del siglo XX y la Guerra Fría experimentada hasta 1989. Por no mencionar la relevancia que para la valorización y acumulación del capital tienen, en el mundo contemporáneo, la apropiación y destrucción de la naturaleza y sus ecosistemas, la economía criminal y subterránea y sus imbricaciones con la economía real y el proceso de financiarización.

Paralelamente, en una dimensión simbólico-ideológica la estratificación y la desigualdad son simuladas y legitimadas —pero en el fondo entronizadas— mediante un discurso que representa de cierto modo los fenómenos vinculados con la dialéctica desarrollo-subdesarrollo. Se trata del ejercicio de una *violencia epistémica o cognitiva* que tiende a *invisibilizar*, negar, ningunear, silenciar y tornar marginales e ilegibles a extensas esferas de la ajena realidad social y las especificidades del Sur del mundo.⁵

Así pues, la estratificación de las sociedades nacionales y de la economía mundial se estructura a partir de la creación del excedente o la abundancia —no de la escasez— y, en especial, con la imposición de la jerarquización de las sociedades, a veces por las violencias institucionalizadas, y la concentración y distribución desigual de ese excedente, que termina por perpetuar los privilegios de algunos grupos sociales. De esta manera,

⁵ Este concepto es analizado a profundidad por Enríquez (2015).

el subdesarrollo se asocia con dicha jerarquización que caracteriza a las sociedades nacionales y a las relaciones económicas internacionales, en tanto que subyace el fenómeno de la desigualdad configurado por la modalidad que prevalezca en las relaciones de poder propias de la distribución del excedente, el uso de los factores de la producción, la densidad de entramados institucionales, el grado de progreso técnico, la capacidad y los conocimientos para agregar valor a las materias primas y a la producción, la dotación o no de recursos naturales, la inserción desventajosa en la economía mundial y la política internacional.

Esta desigualdad social, en una dinámica dialéctica, crea y reproduce las relaciones de poder y las estructuras de dominación que dan sentido y rigen al capitalismo y a la acción colectiva, condensada en las instituciones del Estado y organismos internacionales. Desde tales entramados institucionales dentro del mercado y el espacio público/político se perpetúan, controlan y se tornan funcionales el sistema de estratificación, las asimetrías y las contradicciones al interior de las naciones y entre ellas.

Principales rasgos de la naturaleza del subdesarrollo: segunda aproximación

Luego de esbozar una mínima noción de subdesarrollo y reconocer algunas de sus manifestaciones estructurales que tienen que ver con los fenómenos de la desigualdad en una acepción amplia, es preciso caracterizar las facetas más importantes que asume la condición de nación o territorio subdesarrollado. Esto último no es una labor sencilla porque existe el riesgo de sobrecargar el concepto y no diferenciar entre causas y consecuencias —que adoptan una lógica circular de ida y vuelta— del subdesarrollo dentro del capitalismo. Se complica aún más cuando este fenómeno o varios de sus rasgos no son exclusivos de las naciones del Sur

del mundo ni de sus regiones marginadas, sino que pueden presentarse —con sus respectivos matices— al interior y en el epicentro de naciones prósperas (como Estados Unidos) o en la periferia de la Unión Europea (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia, España) en una especie de *globalización del subdesarrollo*, que si bien afecta y torna vulnerables a amplios sectores de las poblaciones nativas, margina primordialmente a los migrantes latinoamericanos, africanos, musulmanes e hindúes allí radicados. Más allá de la convencional división de naciones desarrolladas y países subdesarrollados o de centro-periferia en la economía mundial, esto nos induce a pensar que se suscita una estructuración de *territorialidades subdesarrolladas* en las que el subdesarrollo no se irradia en la totalidad de un hemisferio, un país o una región, sino que se configura históricamente en territorios específicos que se intergeneran con otras estructuras sociales y territorios que en distintas latitudes distan de estar en esas condiciones.

Tomadas en cuenta estas previsiones, además de no poder profundizar en el presente texto por motivos de extensión, procedemos a señalar que las naciones subdesarrolladas poseen o experimentan una serie de rasgos que es posible enlistar de la siguiente manera:

1) Poseen una frágil y desarticulada estructura económica que se evidencia en la desintegración del mercado interno y la falta de encadenamientos sectoriales e intrasectoriales, no sólo entre la industria (las ciudades) y la agricultura (el medio rural), sino también entre las distintas ramas industriales, algunas de las cuales responden a la demanda y a los requerimientos de los sistemas internacionales de producción integrada fundamentados en la manufactura flexible; reforzada esta fragilidad y desarticulación por la heterogeneidad estructural (concepto introducido por el estructuralismo latinoamericano de la CEPAL) y la concentración del desarrollo tecnológico en las regiones subnacionales y en las actividades económicas más dinámicas. No menos importante en la fragilidad de las estructuras económicas subdesarrolladas es la emergencia

o persistencia de un débil, desarticulado o nulo empresariado nacional, así como el predominio —inclusive con expresiones monopólicas— de la inversión extranjera directa en sectores productivos y comerciales estratégicos y dinámicos.

2) Experimentan un limitado, irregular e inestable crecimiento económico y fuertes tendencias al estancamiento económico, explicado e influido por las deficiencias en el proceso de acumulación de capital, la insuficiencia de ahorro interno e inversión y el desequilibrio interno entre la estructura de la oferta y la composición de la demanda (insuficiencia de oferta), profundizado por su exposición al desequilibrio externo.

3) Padecen una recurrente inestabilidad en las principales variables macroeconómicas y una constante dependencia del financiamiento externo al arrastrar el grillete de una deuda externa capaz de acrecentarse con el alza de las tasas de interés impuestas por los acreedores internacionales.

4) Respecto a las relaciones económicas internacionales, se caracterizan por una inserción desventajosa y subordinada en la economía mundial y, en concreto, en la división internacional del trabajo; una limitada contribución al comercio internacional y tendencias a la monoexportación (*commodities* como el petróleo, granos básicos o productos agroindustriales), y por un deterioro de los términos de intercambio, situación que se acentúa con las barreras proteccionistas impuestas a los productos agropecuarios de exportación y el incremento de los precios de los productos manufacturados y las tecnologías importadas. Más aún, con la intensificación de los procesos de financiarización experimentan una mayor exposición y vulnerabilidad ante la volatilidad monetaria y las recurrentes crisis financieras globales, aunado a la subordinación y la dependencia relativas a los mercados de capital que se benefician de la deuda externa contraída por sus gobiernos.

5) Destaca también su exposición a la extracción y transferencia de valor, ganancias y excedentes de la periferia al centro del sistema mundial

mediante diversos mecanismos como la productividad, la dependencia tecnológica, el monopolio en la producción, el intercambio desigual y la presencia en su momento de corporaciones transnacionales o de redes empresariales globales en la actualidad. En ese contexto, la compensación de esta sangría de valor, de acuerdo con Ruy Mauro Marini (1969, 1991), se realiza en el ámbito de la producción nacional mediante el aumento de la intensidad de la explotación de la fuerza trabajo, la prolongación de la jornada laboral, la expropiación padecida por el trabajador de aquellas porciones del trabajo necesario que le permiten reponer sus energías y su fuerza de trabajo, y la profundización de la apropiación de plusvalía y ganancia por medio de la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (desvalorización real y superexplotación del trabajo) y la reducción del consumo del trabajador, en tanto mecanismos específicos de acumulación de capital en las economías dependientes y en tanto el secreto del intercambio desigual.

6) Acentuada dependencia científica y tecnológica como parte de la retención de los frutos del progreso técnico en las naciones hegemónicas. Tal circunstancia se agrava con la expansión en el Norte del mundo de disciplinas científicas y de investigación de punta referentes a la genética, la biología molecular, la inmunología, la cibernética y sus aplicaciones en la biotecnología, el genoma humano, la robótica, la microelectrónica, las tecnologías de la información y la comunicación, la industria aeroespacial, los nuevos materiales, la nanotecnología, la inteligencia artificial, la ingeniería e industria militar, entre otras. Frente a ello, en el mejor de los casos, las naciones subdesarrolladas sólo pueden ejercer una propensión imitativa de algunos esfuerzos tecnológicos elementales difundidos y orientados al consumo masivo.

7) En una dimensión social y política, el subdesarrollo se manifiesta —en estrecha simbiosis con las aristas anteriores— a través de la debilidad, la desestructuración y la erosión de las instituciones estatales y del

imperio de la ley, así como la pérdida de control del territorio que, en conjunto, promueven escasas condiciones para la gobernabilidad y siembran el terreno para la emergencia de «Estados fallidos» (o que al menos son desgarrados por manifestaciones de una crisis político-institucional o una *crisis de Estado*) y la proliferación de poderes fácticos que desconocen y socavan —desde afuera (globalización y *red global de toma de decisiones*), desde adentro (por ejemplo, crimen organizado), desde arriba (medios masivos de difusión, empresariado y especuladores financieros) y desde abajo (paramilitares, movimientos guerrilleros, etcétera)— las funciones esenciales de los entramados institucionales referidas al monopolio legítimo de la violencia, la cohesión del territorio, la procuración de la seguridad pública, la preservación de la integridad física y la vida, y la imposición —por medio de la subsunción, la coacción, la cooptación, el ninguneo, la guerra civil o la violencia criminal y organizada que se torna estructural— de poderes y contrapoderes que pretenden hacer valer sus intereses facciosos o de grupo por encima del Estado, al utilizar resquicios, grietas y abismos abiertos por la corrupción, la impunidad y la crisis de derechos humanos y culturales.

8) La debilidad de las instituciones estatales es reforzada con la re-tracción del sector público en el proceso económico y el consecuente fortalecimiento del empresariado privado transnacional. Este rasgo, al igual que la deuda externa, el débil o nulo tejido empresarial y la presencia de la inversión extranjera directa, supone que cuentan con una limitada capacidad para ejercer, de manera soberana, la toma de decisiones en materia económica.

9) En lo concerniente al bienestar social, el subdesarrollo se reproduce a causa de la generalizada exclusión social, la concentración de la riqueza, la desigualdad, la pobreza y la marginación en las sociedades, lo que se conecta con la inequitativa distribución del ingreso, y con la emergencia, el agravamiento y la persistencia de flagelos sociales como el hambre, la

desnutrición, el analfabetismo, los campesinos sin tierra, las poblaciones sin techo, el hacinamiento, la «tugurización» y el crecimiento desbordado y sin planeación de las ciudades (con los consustanciales problemas de movilidad urbana, contaminación y destrucción de ecosistemas, y la emergencia de villas o cinturones de miseria). Como fenómenos transversales se hallan el carácter masivo del desempleo, el subempleo, la informalidad laboral y la precariedad de las condiciones de trabajo.

Gran parte de estos rasgos que componen el tipo ideal de una condición de subdesarrollo —con su concomitante capitalismo sui géneris— es posible ubicarlos en estructuras económicas y sociales de África, Asia meridional y central, Europa central y, especialmente, en América Latina.

¿Cómo salir del subdesarrollo?

Una pregunta persistente con múltiples respuestas

Dentro de la academia y la praxis política, numerosas son las respuestas y las alternativas que, al menos desde 1945, se esbozan para que las sociedades puedan salir de lo que esa perspectiva ideológica considera como la condición de subdesarrollo. Desde la expansión y la profundización de los mecanismos de acumulación de capital hasta la *desconexión* o ruptura y la revolución socialista, han sido los extremos de un telón de fondo que plantea posibles soluciones para los problemas de las regiones del Sur del mundo.

Aunque reconocemos la urgencia de proponer alternativas para el mundo contemporáneo, junto con el carácter proactivo e influyente de la praxis teórica en la planeación del desarrollo, partimos de un posicionamiento más modesto que remite a las necesidades prevaletentes en el ámbito de la academia y que demandan modificar las concepciones y el

conocimiento en torno de la dialéctica desarrollo-subdesarrollo con la finalidad de incidir de manera diferente en la agenda pública.

En apartados anteriores y en otros textos hablamos de la necesidad de colocar a la desigualdad, en una acepción amplia, como eje principal y punto de partida de los estudios sobre la dialéctica desarrollo-subdesarrollo. A ellos se suma la necesidad —por oposición a los metarrelatos teóricos y abstractos y a los discursos académicos que apelan a grandes transformaciones— de profundizar en el estudio de las cosmovisiones y prácticas —muchas de ellas originales, alternativas o híbridas— de la vida cotidiana de las comunidades locales. En ese sentido, sin sobredimensionar ni caer en visiones fantasiosas o románticas, resulta oportuno hacer un esfuerzo por comprender, interpretar y reinterpretar concepciones, representaciones, modelos económicos, instituciones, así como diferencias y diversidades culturales de los territorios y sociedades locales del Sur, que en conjunto conforman construcciones del mundo que delinear pautas de comportamiento y abren cursos de acción con sus propios discursos y simbologías en un afán de apropiaciones y reapropiaciones alternativas de la realidad, las problemáticas sociales, los territorios y los comportamientos económicos y patrones de vida externos. Es pertinente en tales cosmovisiones alternativas reconocer y estudiar las culturas populares locales, la economía de subsistencia local (el privilegio de los valores de uso por encima de los valores de cambio), las relaciones de cooperación y aquello que se presenta como una muy diferente relación sociedad-naturaleza-divinidad a partir de la unión e indivisibilidad de esas tres dimensiones de la realidad y el imaginario social. Se trata de una relación simbiótica y recíproca como la representada por la Pachamama en el mundo andino, la suscitada en las prácticas del Buen Vivir o *sumak kawsay* (en lengua kichwa de Ecuador) o del Vivir Bien o *suma qamaña* (en idioma aymara de Bolivia), o por la gestión comunitaria de los ecosistemas en el sur de México.

Las nociones de culturas híbridas (elaboradas por Néstor García Canclini, 1990) e *indigeneización* (introducida por Arjun Appadurai, 1990) contribuyen a contrarrestar la idea de la preeminencia de un estilo de vida y una praxis económica universales; asimismo, refuerzan la concepción de la existencia de prácticas locales —culturales o económico materiales— en abierta simbiosis y en una relación de resistencia cultural y de asimilación diferenciada de los patrones externos y planetarios hegemónicos.

De manera similar, estas premisas vinculadas con el estudio de la dialéctica desarrollo-subdesarrollo requieren arraigarse en las categorías originales indispensables para el análisis de las sociedades humanas: riqueza, poder, conciencia o valores y explotación (González, 1970). Estos planteamientos mínimos sólo pueden ser potenciados mediante esfuerzos académicos que privilegien la convergencia y el diálogo entre varias disciplinas del conocimiento que colaboren en el cultivo de los estudios sobre desarrollo-subdesarrollo y que orienten acerca de distintas temáticas y esferas de la realidad, es decir, resulta preciso privilegiar un ejercicio de la investigación interdisciplinaria.

Conclusiones

Reivindicar y redefinir el concepto de subdesarrollo no sólo es una necesidad teórica y discursiva que coadyuva a desentrañar la historicidad y el alcance de ese fenómeno, sino un imperativo político en la medida que remite a la construcción de un *poder cognitivo* y *semiótico* capaz de estructurar pautas de comportamiento y cursos de acción en la configuración de las sociedades y en la atención a sus problemáticas.

Ante el predominio de un discurso hipnótico, anestesiante e inmovilizador que esboza términos como países en desarrollo, atrasados o en

vías desarrollo, que hace creer que una maquinaria de soluciones está en marcha con la intención de «llegar a la meta», es pertinente plantearnos y replantearnos la naturaleza y las dimensiones contemporáneas de un concepto como el de subdesarrollo, a la vez que cuestionamos la *cultura de la resignación y el fatalismo* que inculca la creencia generalizada de aceptar ciertas condiciones de vida simplemente porque «así es la realidad», «así nos toca vivir» y «esto no cambiará».

Reconceptualizar la dialéctica desarrollo-subdesarrollo implica desestabilizar las teorías presentadas como hegemónicas que encubren los fenómenos relativos a la desigualdad social e internacional, acercarnos a interpretaciones o reinterpretaciones de culturas y prácticas populares que cotidianamente se construyen desde abajo, comprender su simbiosis con patrones externos, como las industrias culturales globales, la expansión e integración global del capitalismo y sus mecanismos de subsunción diferenciada.

Para confrontar a la persistente degradación de la naturaleza por la mano del hombre y la exaltación del *fundamentalismo de mercado*, la exclusión social, la consumista *civilización del desperdicio* (Schuldt, 2013) y la *cultura del descarte* (Francisco, 2015), es indispensable desde la academia y la política reivindicar y llevar a cabo el *pensamiento utópico* y la construcción de alternativas desde el Sur del mundo. Adicionalmente, debe asumirse que la dialéctica desarrollo-subdesarrollo no se reduce a fenómenos, problemáticas, deficiencias e insuficiencias económico-materiales regidas por la espontaneidad; al contrario, en lo fundamental es un proceso deliberado, conflictivo, cíclico, disruptivo y político inmerso en las contradictorias relaciones de poder de las sociedades nacionales y las relaciones internacionales. Estas últimas reproducen en vastas regiones del mundo un *capitalismo sui géneris y maduro*, que a su vez genera desigualdades de distinta índole y contribuye a la gestación y la perpetuación de condiciones de subdesarrollo que comprometen y erosionan valores como la democracia

—incluso reducida a su versión estrecha liberal y neoconservadora que privilegia lo procedimental, electoral y representativo— e incrementan las cifras de excluidos, desplazados y descartados en las *territorialidades subdesarrolladas*.

Referencias

- Amin, S. (1974). *El desarrollo desigual: ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*. Barcelona: Fontanella.
- Amin, S. (1994). *El fracaso del desarrollo en África y el tercer mundo*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África.
- Amin, S. (2001). Africa: living on the fringe, *African Insight*, 31(2).
- Amin, S. (2005). Cuarto mundo: subdesarrollo endémico en África. En Amin, S. et al., *El nuevo rostro del capitalismo. Rupturas y continuidades en la economía-mundo* (volumen I). España: Hacer.
- Appadurai, A. (1990). Disjuncture and difference in the global cultural economy. In Featherstone, M. (ed.), *Global Culture. Nationalism, Globalization and Modernity*. London: Sage Publications and Theory, culture & society, pp. 295-310.
- Bagú, S. (1992). *Economía de la sociedad colonial. Ensayo de historia comparada de América Latina*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/ Grijalbo.
- Burki, S.J. y Perry, G.E. (1998). *Más allá del Consenso de Washington. La hora de la reforma institucional*. Washington: Banco Mundial.
- Cardoso, F.H. (1972). Associated dependent development: Theoretical and practical implications. In Stepan, A. (ed.), *Authoritarian Brasil*. New Haven: Yale University Press.
- Cardoso, F.H. y Enzo, F. (1987). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. México: Siglo XXI.

- Comisión del Sur (1991). *Desafío para el Sur*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Comisión Económica Para América Latina (1951). *Estudio económico de América Latina, 1949*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- Dos Santos, T. (1978). *Imperialismo y dependencia*. México: Era.
- Dos Santos, T. (1984). La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina. En Jaguaribe, H. et al., *La dependencia político-económica de América Latina*. México: Siglo XXI.
- Enríquez Pérez, I. (2010). *La construcción social de las teorías del desarrollo: un estudio histórico/crítico para incidir en el diseño de las políticas públicas*. México: Miguel Ángel Porrúa/H. Cámara de Diputados.
- Enríquez Pérez, I. (2015). Variaciones en torno a la noción del concepto de desarrollo: notas introductorias para la definición de un constructo con implicaciones teóricas y políticas (capítulo en libro colectivo sujeto a dictamen editorial).
- El Vaticano (2015). *Encíclica Laudato Si': sobre el cuidado de la casa común*. Roma: Autor.
- Frank, A.G. (1976). *América Latina: subdesarrollo o revolución*. México: Era.
- Frank, A.G. (1987). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina. Estudios históricos de Chile y Brasil*. México: Siglo XXI.
- García Canclini, N. (1990). *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México: Grijalbo.
- González Casanova, P. (1970). *Las categorías del desarrollo económico y la investigación en ciencias sociales*. México: Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México.
- Illich, I. (1981). *Shadow Work*. Salem. New Hampshire and London: Marion Boyars.
- Lewis, W.A. (1954). Economic development with unlimited supply of labor. *The Manchester School*, 22(2), pp. 139-191.
- Lewis, W.A. (1955). *The theory of economic growth*. London: Allen and Unwin.

- Mankiw, N.G. (2007). El macroeconomista como científico y como ingeniero. *Desarrollo económico*, 47(185), pp. 3-23.
- Marini, R.M. (1969). *Subdesarrollo y revolución*. México: Siglo XXI.
- Marini, R.M. (1991). *Dialéctica de la dependencia*. México: Era.
- Marx, K. (1999). El proceso global de la producción capitalista. En *El Capital. Crítica de la economía política* (tomo III). México: Fondo de Cultura Económica.
- Myrdal, G. (1979). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Nyerere, J.K. (1988). La Comisión del Sur. Labrar el futuro según nuestras aspiraciones. *Comercio Exterior*, 38(2), pp. 149-153.
- Nurkse, R. (1955). *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Perroux, F. (1955). Note Sur la notion de poles croissance. *Economic Appliquee*, (1-2), pp. 307-320.
- Prebisch, R. (1952). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. Santiago de Chile: Comisión Económica Para América Latina.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1982). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus problemas principales. En Gurrieri, A. (sel.), *La obra de Prebisch en la CEPAL*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 99-155.
- Putnam, R.D. (1993). *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rodríguez, O. (1980). La teoría del subdesarrollo de la CEPAL. Síntesis y crítica. *Comercio Exterior*, 30(12), pp. 1346-1362.
- Sampedro, J.L. (1972). *Conciencia del subdesarrollo*. Madrid: Salvat/Alianza.
- Sampedro, J.L. (1999). Una visión del subdesarrollo hace 30 años. *Revista de Economía Mundial*, (1), pp. 139-147.

Schuldt, J. (2013). *Civilización del desperdicio. Psicoeconomía del consumidor*. Lima: Universidad del Pacífico.

Sunkel, O. y Paz, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI.

IMPERIALISMO EN EL SIGLO XXI

John Smith*

Resumen: La globalización de la producción y su traslado hacia países de bajos salarios es la transformación más significativa de la era neoliberal. Su fuerza motriz es el esfuerzo de las empresas en Europa, Norteamérica y Japón para recortar costos e incrementar sus ganancias, reemplazando la fuerza de trabajo doméstica relativamente bien pagada por fuerza de trabajo extranjera más barata. Las diferencias salariales globales, en gran medida como resultado de la supresión de la libre circulación del trabajo, proporcionan un reflejo distorsionado de las divergencias globales en la tasa de explotación (simplemente, la disimilitud entre el valor generado por los trabajadores y lo que se les paga) de la que dependen cada vez más las ganancias, la prosperidad y la paz social en Europa, Norteamérica y Japón. Así, la globalización neoliberal debe ser reconocida como una nueva etapa imperialista del desarrollo capitalista, donde el «imperialismo» se define por su esencia económica: la explotación del trabajo del Sur por los capitalistas del Norte.

Palabras clave: imperialismo, neocolonialismo, teoría del valor, marxismo, explotación.

* Maestro de Economía Política Internacional en Kingston University, Reino Unido. Correo-e: johnsmith@btinternet.com. Este trabajo fue publicado en inglés como Imperialism in the 21st Century. *Monthly Review*, 67(3), pp. 82-97. Traducido por Mateo Crossa Niell, doctorante en el Posgrado de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional Autónoma de México y en la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas.

IMPERIALISM IN THE 21ST CENTURY

Abstract: The globalization of production and its spread to low-income countries is the most notable transformation of the neoliberal era. Its driving force is the efforts by companies in Europe, North America and Japan to cut costs and raise profits, replacing relatively well-paid domestic labor for cheaper foreign labor. The gap in global wages, in great part the result of the suppression of the free movement of labor, provides a distorted view of the global differences in the rate of exploitation (simply, the difference between the value generated by the workers and what they are paid) upon which profits, prosperity and social peace in Europe, North America and Japan are ever-more reliant. Thus, neoliberal globalization should be seen as a new imperialist stage in capitalist development, where «imperialism» is defined by its economic foundation: the exploitation of labor in the South by capitalists from the North.

Keywords: imperialism, neocolonialism, value theory, marxism, exploitation.

Introducción

La globalización de la producción y su transferencia a países de bajos salarios es la transformación más significativa y dinámica de la era neoliberal. Su motivación fundamental reside en lo que los economistas denominan «arbitraje laboral mundial»: estrategias de empresas de Europa, Norteamérica y Japón para reducir costos y aumentar ganancias al reemplazar fuerza de trabajo doméstica de elevado costo por fuerza de trabajo extranjera barata, a través de la emigración de la producción mediante el *outsourcing* (subcontratación) o la inmigración de trabajadores. La reducción de tarifas arancelarias y remoción de barreras al flujo de capitales ha incentivado la migración de la producción a países de bajos salarios, mientras que la militarización de fronteras y el aumento de la xenofobia se han incrementado contra los trabajadores de estos países —lo que no implica su eliminación pero sí su reducción y creciente condición de vulnerabilidad como ciudadanos de segunda clase. El resultado es que las mercancías, las fábricas y sus dueños cruzan libremente la frontera entre Estados Unidos y México o los muros de la fortaleza Europa; sin embargo, las personas que trabajan en ellas no tienen derecho a cruzar. Esta es la parodia de la globalización, un mundo sin fronteras para todo y todos menos para los trabajadores.

Derivada de la contención del libre movimiento del trabajo, la diferencia mundial de los salarios produce un reflejo distorsionado a nivel mundial entre el valor generado por los trabajadores y su salario, es decir, las diferencias mundiales de tasas de explotación. La transferencia de la producción hacia el Sur del mundo ha significado que la ganancia de las empresas con sede en Europa, Norteamérica y Japón, así como el valor de los activos financieros derivados de esa ganancia y la calidad de vida de los ciudadanos de esos países se hayan convertido en muy dependientes de altas tasas de explotación de trabajadores en los llamados «países emergentes». Por tanto, el neoliberalismo debe ser reconocido como una

nueva fase imperialista de desarrollo del capitalismo, entendiendo el «imperialismo» por su esencia económica: la explotación del trabajo vivo en países del Sur del mundo por los capitalistas del Norte mundial.

En la primera parte de este artículo se presentan los resultados de un análisis empírico sobre la transferencia mundial de la producción hacia países de bajos salarios (*low-wage nations*) e identifica la motivación principal de ese fenómeno: la superexplotación.¹ La segunda parte busca explicar lo anterior en términos de la teoría de valor de Marx, en principio mediante la recuperación del debate de los años 1960 y 1970 entre la teoría de la dependencia y sus críticos de la «ortodoxia» marxista; en seguida, analizando la teoría del imperialismo de Lenin, y finalmente haciendo una relectura crítica de *El capital* de Marx.

Globalización e imperialismo

La globalización de la producción y los productores

La globalización de la producción se refleja en una enorme expansión de poder y alcance de las corporaciones transnacionales, la mayoría de ellas en propiedad de capitalistas residentes de países imperialistas. Según estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) «alrededor de 80 por ciento del comercio mundial (...) está vinculado con la red de producción internacional de empresas transnacionales» (UNCTAD, 2013: 135), ya sea como inversión extranjera directa (IED)(*in-house*) o como una relación formalmente independiente entre la empresa líder y sus proveedores («*arm's-length*»).

¹ Para efectos de este artículo, superexplotación se entiende como la tasa de explotación más alta que el promedio global; la superexplotación se lleva a cabo con mayor frecuencia en países de salarios bajos.

Conocida como *outsourcing* (subcontratación), la industrialización orientada a la exportación es la única opción capitalista para los países pobres que no cuentan con abundancia de recursos naturales. La participación de los «países en desarrollo» en la exportación mundial de manufacturas aumentó alrededor de 5 por ciento en el periodo preglobalización a 30 por ciento al comienzo del siglo (véase gráfica 1), mientras que la participación de bienes manufacturados en las exportaciones de los países del Sur se triplicó en apenas 10 años y su estabilización ocurrió a inicios de los 1990 con más de 60 por ciento.

Gráfica 1. Participación de países en desarrollo en las exportaciones de bienes manufacturados

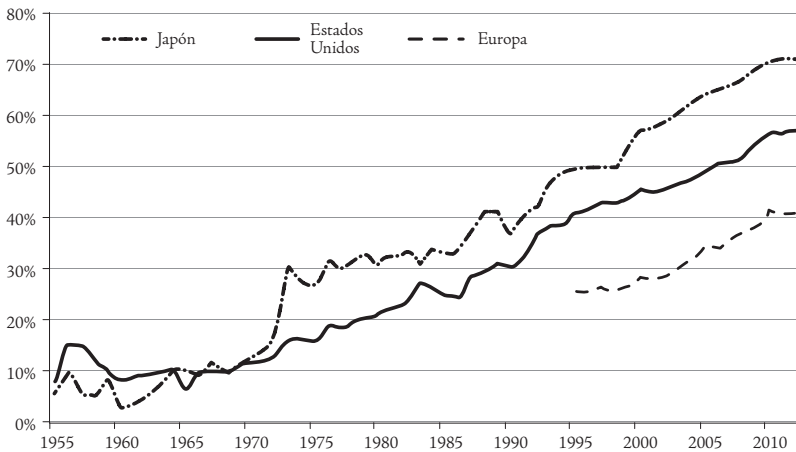


Fuente: UNCTAD *Statistical Handbook*.
 Recuperado de <http://unctadstat.unctad.org>

La gráfica 2 muestra esta dramática transformación desde la perspectiva de los países imperialistas. En 1970, apenas 10 por ciento de las

importaciones manufactureras provenían de lo que se conocía como países del «tercer mundo»; a comienzos del siglo XXI, esta cifra, como parte de un total que de por sí ha crecido de manera significativa, se había quintuplicado.²

Gráfica 2. Participación de los países en desarrollo en las importaciones de bienes manufacturados de los países desarrollados



Fuente: UNCTAD «Handbook of Statistics — Archive: Network of Exports by Region and Commodity Group— Historical Series». Recuperado de <http://unctadstat.unctad.org>

Un ejemplo evidente de esta tendencia es la industria de autos estadounidense. En 1995, Estados Unidos importaba de Canadá cuatro veces más valor agregado vinculado con la industria de automóviles que de México; en 2005 esta diferencia se había reducido a 10 por ciento, y en 2009 México era la fuente de 48 por ciento más valor agregado que

² El registro para Europa se ha generado restando las importaciones al interior de la Unión Europea (UE) fabricadas a partir del total, comienza en 1995 porque los datos sólo son continuos desde la ampliación de la UE ese año.

Canadá.³ La relocalización de procesos productivos a países de bajos salarios ha sido tan importante para empresas europeas y japonesas como para sus rivales en Norteamérica. Un estudio del comercio Estados Unidos-China concluyó que «la posibilidad de transferir la producción intensiva en uso de la fuerza de trabajo y actividades de ensamble a China le da una oportunidad a nuestras propias empresas de sobrevivir y crecer en un ambiente cada vez más competitivo» (Van Assche, Hong and Sloomakers, 2008: 15), mientras que «las empresas japonesas de electrónica han florecido en los mercados estadounidenses porque han mudado sus líneas de ensamble a China» (*The Economist*, 2007).

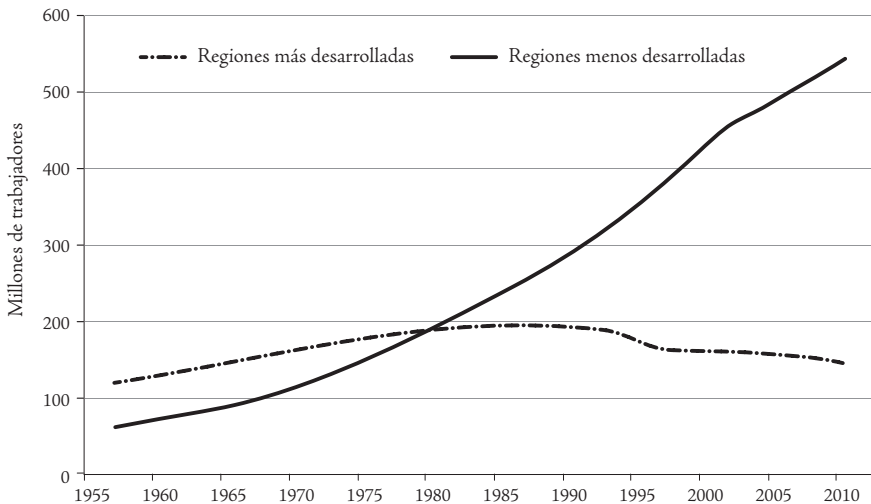
El resultado es una estructura peculiar de comercio internacional donde empresas de países del Norte compiten con otras empresas de países del Norte y su éxito se asocia con la habilidad para cortar costos a través de la transferencia de producción (*outsourcing*), mientras que empresas en países de bajos salarios compiten agudamente a fin de ejercer la misma «ventaja comparativa», sabiendo del exceso de trabajadores desempleados desesperados por trabajar. Sin embargo, empresas de países del Norte no compiten con empresas de países del Sur.⁴ Este hecho, que comúnmente pasa inadvertido, ocurre de manera visible entre empresas matrices (*parent companies*) y las subsidiarias (relación representada por la IED), pero no es tan visible cuando se trata de una relación *arms-length* (extensión de sus brazos): por ejemplo, entre Primark y sus proveedores en Bangladesh o General Motors y las empresas mexicanas que le proveen partes o componentes. La relación es complementaria, no competitiva, aun siendo altamente desigual. Existen excepciones importantes; en efecto, dicha estructura peculiar está fracturada por contradicciones, la tendencia es clara: hay rivalidad Norte-Norte y una descarnada

³ Datos tomados de OECD, Trade in Value Added. Recuperado de <http://stats.oecd.org>. Las bases de datos reportan el valor neto de exportaciones sobre insumos importados.

⁴ Para comprobar esto, véase Hausmann *et al.* (2011).

competencia Sur-Sur que alcanza las proporciones de una «carrera hacia el abismo» (*race-to-the-bottom*), pero generalmente hay ausencia de competencia directa entre empresas de Norte contra empresas del Sur. De modo paralelo, los trabajadores se enfrentan en una competencia mundial generada por la división global de salarios, la represión salarial y una acelerada disminución de la participación del trabajo en el producto interno bruto (PIB) en todos los países.

Gráfica 3. Fuerza de trabajo industrial mundial



Fuente: datos de 1995 a 2008 fueron obtenidos en LABORSTA, <http://laborsta.ilo.org> y Key Indicators of the Labour Market (KILM), edición 5 y 6, <http://ilo.org>. El primero brinda los números correspondientes al total de la población económicamente activa, el segundo las proporciones sectoriales para calcular el número de trabajadores de la industria. Los datos de 2010 se obtuvieron por extrapolación y los de 1950-1990 son de ILO, «Population and Economically Active Population». Las categorías de regiones «más» o «menos» desarrolladas se aproximan a las nociones de «desarrollados» y «en vías de desarrollo», respectivamente.

La globalización de la producción ha transformado no sólo la producción de mercancías sino también las relaciones sociales, especialmente las que definen al capitalismo: la relación *capital-trabajo* que, cada vez más, es una relación entre el capital del Norte y el trabajo del Sur. El enorme crecimiento de la fuerza de trabajo industrial de «países en desarrollo» se muestra en la gráfica 3, ahí se revela que en 2010 79 por ciento (541 millones) de la fuerza de trabajo industrial mundial vivía en «regiones menos desarrolladas», porcentaje que creció significativamente en comparación con 34 por ciento en 1950 y 53 por ciento en 1980; el contraste también es revelador frente a los 154 millones de trabajadores industriales (21 por ciento) que en 2010 vivía en países imperialistas.

No obstante, con cierta excepción de China, que es un caso especial por la política del «hijo único», el rápido crecimiento extraordinario y la transición incompleta del socialismo al capitalismo, ninguna otra economía del Sur ha crecido al ritmo necesario para generar empleos para los millones de jóvenes que entran al mercado laboral y los millones que emigran de zonas pobres rurales.

*«Arbitraje laboral mundial»: motor clave
en la globalización de la producción*

Por medio del destierro de cientos de millones de trabajadores y campesinos en los países del Sur del mundo, de la desvinculación con la tierra y el trabajo en industrias nacionales protegidas, el neoliberalismo ha acelerado la expansión de una vasta reserva de trabajadores superexplotables. La restricción a la movilidad laboral ha estado relacionada con el crecimiento exponencial de esta reserva que, como resultado, genera una dramática ampliación en la desigualdad salarial mundial. De acuerdo con investigadores del Banco Mundial (BM), «excede cualquier otra forma de brecha de precios inducida por diferencias fronterizas en un

orden de magnitud o más» (Clemens, Montenegro y Pritchett, 2008: 33). La pendiente salarial cada vez más profunda proporciona a los capitalistas de países del Norte dos maneras distintas de incrementar ganancias: emigración de la producción hacia países de salarios bajos o inmigración de trabajadores de esos países. El Fondo Monetario Internacional (FMI) estableció esta conexión con precisión: «Se puede acceder a la reserva mundial de trabajo mediante importaciones e inmigración», observando que «el comercio es el canal más importante y creciente debido, en gran parte, a que la inmigración permanece muy restringida en muchos países» (FMI, 2007: 180).

Lo que el FMI llama «acceder a la reserva mundial de trabajo» ha sido nombrado por otros como «arbitraje laboral mundial» y su característica principal, según Stephen Roach, es la sustitución de «trabajadores con altos salarios y calidad similar aquí por trabajadores con salarios bajos en el extranjero» (Roach, 2004). Roach, entonces jefe de operaciones de Morgan Stanley en Asia, argumentó que «una confluencia única y poderosa de tres grandes tendencias está conduciendo el arbitraje global». Tal es el caso de la «maduración de plataformas extranjeras de producción subcontratada (*offshore outsourcing*) (...), la conectividad cibernética (*E-based connectivity*) (...) [y] el control de costos» (Roach, 2003: 6). De éstos, el «control de costos», entendido como bajos salarios, es «el catalizador que trae el arbitraje laboral a la vida». Ampliando su argumento, Roach explica que

en una era de exceso de oferta, las empresas, como nunca antes, carecen de influencia sobre los precios. Por tal razón las empresas deben ser implacables en su búsqueda de nuevas eficiencias y el primer enfoque de dicho esfuerzo es el trabajo que representa la mayor parte de los costos de producción en el mundo desarrollado (...) Consecuentemente, la subcontratación (*outsourcing*) en el extranjero que extrae producto de una mano de

obra barata en el mundo en desarrollo se ha convertido en una creciente táctica de sobrevivencia para empresas en economías desarrolladas (Roach, 2003, énfasis mío).

Esta descripción de la globalización neoliberal es mucho más enriquecedora que la de los tecnócratas del FMI. No obstante, podríamos preguntarnos por qué Roach se refiere a «extraer producto» en vez de «extraer valor», después de todo los capitalistas no se interesan en el producto del trabajo sino en su valor. Sospechamos que la respuesta «extraer valor» hubiera hecho aún más explícito que la fuerza de trabajo barata crea más riqueza de lo que recibe en forma de salario, es decir, es explotada (noción herética para un economista del *mainstream*). La observación de Roach genera la siguiente interrogante: ¿cómo hacen las empresas de «economías desarrolladas» para «extraer producto» de trabajadores de Bangladesh, China u otra parte? La única contribución notoria que tales trabajadores hacen al beneficio económico de empresas en «economías desarrolladas» es el flujo de ganancias repatriado de la IED, aunque no se puede trazar un centavo de las ganancias de H&M o General Motors que le llegue a los proveedores independientes en Bangladesh o México; en contraposición, toda la ganancia aparece como valor agregado generado por su propia actividad.

Dicho misterio, inexplicable para la teoría económica del *mainstream* —y por tanto ignorado—, únicamente puede ser resuelto al redefinir «valor agregado» por «valor capturado»; en otras palabras, el «valor agregado» de una empresa no representa el valor que ha producido sino una porción del total de valor de una economía que logra capturar mediante el intercambio, incluido el valor extraído del trabajo vivo en países lejanos. No sólo hay diferencia entre el valor capturado y el valor creado, en contraste con la indistinción entre ambos que mantiene la teoría del *mainstream*, sino que no existe correlación entre ellos —por ejemplo, los

bancos no generan valor pero capturan una gran cantidad. Como el PIB de un país no es otra cosa que la suma del valor agregado de sus empresas, las estadísticas del PIB siempre minimizan la contribución real de países del Sur del mundo en la participación de riqueza global, mientras que exageran aquella de los países «desarrollados». De esta manera ocultan la relación cada vez más parasitaria, explotadora e imperialista entre ellas. A esto le llamo la ilusión del PIB (Smith, 2012).

Teorías de la explotación

La teoría de la dependencia y sus críticos

El primer y último intento por desarrollar una teoría del imperialismo basada en la teoría del valor de Marx fue el debate sobre la dependencia en los 1960 y 1970. Inspiraron el desarrollo de la teoría de la dependencia, que pretendía explicar la continuidad de la explotación y dominio imperialista tras el desmantelamiento de los imperios territoriales. Las luchas anticoloniales y antiimperialistas que recorrieron África, Asia y América Latina en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

La teoría de la dependencia abarcó a un amplio espectro de pensadores, desde socialdemócratas y pensamiento nacionalista-burgués como Arghiri Emmanuel y Fernando Henrique Cardoso (después convertido en presidente neoliberal de Brasil), quienes deseaban remover los obstáculos al desarrollo de un capitalismo independiente en los países del Sur, hasta marxistas como Samir Amin y Ruy Mauro Marini, que argumentaban con fundamento en diferentes perspectivas que el capitalismo, intrínsecamente imperialista, es en sí mismo el obstáculo. En esta vertiente también resaltan los casos de Fidel Castro y el Che Guevara, los cuales fueron más allá de la crítica teórica y dirigieron un

movimiento revolucionario contra el imperialismo y sus lacayos nacionales. Lo que esta formación diversa de reformistas y revolucionarios tenía en común era, en primer lugar, un reconocimiento de que el «intercambio desigual» entre países desarrollados imperialistas y países del «tercer mundo» (la Unión Soviética y sus aliados eran el «segundo mundo») genera una transferencia de riqueza a gran escala de los segundos a los primeros. En segundo lugar, que la creciente y significativa diferenciación salarial y condiciones de vida de los trabajadores entre países imperialistas y países dominados refleja una divergencia internacional extensa en la tasa de explotación.

La explicación de que la lucha por el socialismo se había movido de lugar, al menos temporalmente, de centros imperialistas a naciones sometidas, desencadenó resistencias del marxismo «ortodoxo» en Europa y Norteamérica con la tesis de que la riqueza extraída de países periféricos era un tema de escasa importancia; se negaba incluso que la fuerza de trabajo y los campesinos eran explotados con mayor intensidad en el Sur que en el Norte. En un intercambio con Amin en 1979, John Weeks y Elizabeth Dore insistían que «al haber una mayor productividad laboral en países de capitalismo desarrollado, deja de ser obvio que un alto nivel de vida de trabajadores en dichos países implique que el valor de cambio de las mercancías que componen ese nivel de vida también sean altos» (Weeks y Dore, 1979: 71). Charles Bettelheim fue menos discreto al afirmar, en su crítica al *Intercambio desigual* de Emmanuel, que «entre más se desarrollan las fuerzas productivas, mayor es la explotación del proletariado» (Bettelheim, 1972: 302). Del mismo modo, Nigel Harris sostenía que «cuanto mayor sea la productividad del trabajo, mayor será el ingreso pagado al trabajador (ya que el costo de su reproducción es mayor) y mayor será su explotación, es decir, mayor será la proporción de la producción de trabajadores apropiada por el empleador» (Harris, 1986: 119-120).

La teoría de la dependencia creció y declinó en el periodo anterior a la era neoliberal, un momento en el que los «países en desarrollo» exportaban materias primas e importaban bienes manufacturados. En ese tiempo, la globalización no había florecido, aunque ya existían algunos de sus indicios, como el rápido crecimiento de una industria orientada a la exportación en Corea del Sur y Taiwan en los 1970 que en parte explican por qué, como dijo Gary Howe, «la teoría de la dependencia comenzó a entrar en aprietos», pues estos primeros casos de despegue industrial parecían desmentir su insistencia de que la dominación imperialista bloqueaba el desarrollo industrial en el Sur (Howe, 1981: 88).

A pesar de ello, la teoría de la dependencia sigue siendo un punto de referencia esencial como parte de los esfuerzos por desarrollar una teoría contemporánea del imperialismo. Las transformaciones de la era neoliberal han socavado fatalmente las tesis euro-marxistas. No se discute con seriedad que el giro global de la producción a países de salarios bajos posee una importancia secundaria, por lo que el euro-marxismo ha ignorado este tema de forma general y deja el estudio de cadenas globales de valor y redes de producción a científicos sociales burgueses. Asimismo, su argumento de que la alta productividad en el Norte significa que los altos salarios están correlacionados con la mayor tasa de explotación puede ser negado por una sencilla razón: los bienes consumidos por trabajadores en el Norte son producidos cada vez más por mano de obra barata del Sur. Es la productividad y salarios de esta última lo que determina sustancialmente los niveles de consumo y la tasa de explotación en países imperialistas.

No obstante lo anterior, las posturas euro-marxistas continúan vigentes hasta ahora. En opinión de Alex Callinicos, la teoría de la dependencia «comete el error crítico de no tomar en cuenta el significado de los niveles altos de productividad en economías avanzadas» (Callinicos, 2009: 179-80), mientras que Joseph Choonara cree que «es una idea falsa

que trabajadores en países como India o China son más explotados que aquellos de países como Estados Unidos o Gran Bretaña» (Choonara, 2009: 34).

Las tasas de explotación extremas en las fábricas de Bangladesh, en las líneas de producción en China y en las minas de platina de Sudáfrica son hechos palpables y directamente observables, que a diario experimentan en carne propia miles de millones de trabajadores en países de salarios bajos. Friedrich Engels adujo que «el comunismo no es una doctrina, sino un movimiento; no procede de principios, sino de hechos. Los comunistas no parten de tal o cual filosofía, sino de todo el curso de la historia anterior y particularmente de los resultados reales» (Engels, 1975: 303). La gran diferencia mundial en las tasas de explotación, el enorme desplazamiento global de la producción a donde esta tasa es más alta y el tremendo desplazamiento de la clase obrera industrial hacia el Sur, son los grandes hechos de los que debemos proceder. Se trata de las transformaciones más relevantes de la era neoliberal y, por tanto, trascendentales para entender la dinámica y naturaleza de la crisis global. En vez de utilizar los comentarios de Marx sobre la producción en el siglo XIX con la finalidad de negar la realidad de la superexplotación en el siglo XXI —y el orden imperialista que sobre ella reposa—, debe probarse la teoría de Marx a la luz de los recientes hechos. Emplear y desarrollar críticamente su teoría para entender esta última etapa en el desarrollo del capitalismo imperialista.

Lenin y el imperialismo

La violación sistemática de la igualdad entre proletarios derivada de la desigualdad sistemática entre naciones era la preocupación central de Lenin, quien aseguró que «la división de las naciones en opresoras y oprimidas, [es] un hecho esencial, fundamental e inevitable bajo el imperialismo» (Lenin, 1915: 407). *Imperialismo fase superior del capitalismo*,

obra que Lenin escribe en medio de la Primera Guerra Mundial, fue una guía para la acción, un intento por poner al descubierto las razones de la derrota de los partidos socialistas de masas en vísperas de la guerra mundial, por mostrar que la guerra en sí misma no era una aberración o accidente y por demostrar la necesidad objetiva de una revolución social mundial y una transición al modo de producción comunista. Lenin identificó características esenciales de la fase imperialista del capitalismo, evidentes desde su nacimiento, en particular la concentración de riqueza y el crecimiento del capital financiero, la opresión y depredación de naciones débiles y la proliferación del militarismo. No pudo haber analizado la generación de valor en procesos de producción globalizado porque ésta se desarrolló en una etapa del capitalismo posterior a la que él caracterizó. El resultado se refleja en una desconexión, que persiste hasta la actualidad, entre la teoría del imperialismo de Lenin y la teoría del valor de Marx, y reconectarlas es una tarea considerable. Aquí se tiene espacio únicamente para una breve nota sobre dos rasgos que Lenin consideraba fundamentales en la fase imperialista del capitalismo: el *monopolio* y la *exportación de capital*.⁵

Los marxistas en países imperialistas comúnmente ignoran la centralidad que Lenin adjudica a la economía y a la política en la división mundial entre países opresores y países oprimidos. En cambio, se centran en la idea sobre las tensiones interimperialistas y refrendan la idea de que «el imperialismo, por su esencia económica, es el capitalismo monopolista» (Lenin, 1916: 266). Se utiliza la noción de monopolio de forma un tanto confusa por parte del pensamiento burgués y de la literatura marxista para describir un fenómeno relacionado con la producción, distribución, lealtad de marca, finanzas, concentración de capital, poder

⁵ La exportación de capital se compone de tres formas: IED, inversión de cartera (en acciones y valores financieros que, a diferencia de la IED, no dan al inversor una influencia controladora), y los préstamos.

político y militar, etcétera. La mayoría se refiere a la distribución de valor, pero no a su producción. Una teoría del valor del imperialismo debe distinguir entre los dos, y además reconocer que la fuente de las ganancias imperialistas no se encuentra en cualquier forma de monopolio, por más importante que resulte ser la participación de una empresa monopólica en generar estas condiciones, sino en la superexplotación, lo que conduce de nuevo al tema de la opresión de las naciones.

En *Imperialismo...*, Lenin aclaraba que «la exportación del capital, una de las bases económicas más esenciales del imperialismo, imprime un sello de parasitismo a todo el país que vive de la explotación del trabajo de varios países y colonias» (Lenin, 1916: 77). Ello se asemeja al capitalismo global contemporáneo, donde las empresas transnacionales imperialistas comparten el botín de las ganancias generadas por la superexplotación con una miríada de proveedores de servicios y con el Estado, quien se lleva la mayor tajada. No obstante, existe un problema al intentar aplicar el análisis severo de Lenin a la actualidad. Empresas como Apple y H&M no exportan capital a Bangladesh o China; sus iPhone y ropa son producidos por proceso de producción «*arms-length*».

El enigma puede ser resuelto si el análisis se centra en la esencia de la materia, no en su forma (siendo *la exportación de capital* una forma). Lenin afirmaba que los imperialistas estaban obligados a exportar parte de su capital para explotar fuerza de trabajo foránea, ya que su riqueza acumulada alcanza tal proporción que la gigantesca masa de plusvalor requerida para convertir su riqueza en capital supera de lejos el plusvalor que puede ser extraído de la fuerza de trabajo en sus países. De acuerdo con Andy Higginbottom, la exportación de capital se encuentra íntimamente relacionada con la opresión de la nación: «La exportación de capital significa que debe haber un nuevo tipo de relación entre capital y trabajo, entre capitales del Norte y trabajo del Sur. Es decir, la exportación de relaciones capital-trabajo bajo los términos de opresión»

(Higginbottom, 2011: 268).⁶ Lo nuevo es que la evolución del capitalismo, especialmente desde 1980, ha otorgado a las empresas transnacionales formas de capturar plusvalía extraída de los trabajadores en los países de bajos salarios sin tener que «exportar» su capital a dichos países.

A fin de concluir esta breve discusión en torno a las contribuciones de Lenin a la teoría del imperialismo, la tarea pendiente es la de concebir un concepto que una su «esencia económica» (capital monopólico) y su esencia política (la división del mundo entre naciones opresoras y naciones oprimidas). Ambas deben ser enunciadas en términos de la ley del valor desarrollada por Marx en *El Capital*. Ese sería el camino para lograr lo que Higginbottom ha llamado una nueva síntesis de la teoría del valor de Marx y la teoría del imperialismo de Lenin. Es necesario entonces regresar medio siglo para realizar una conexión segura con el gran trabajo de Marx.

El Capital de Marx y la teoría del imperialismo

Los críticos marxistas de la teoría de la dependencia se denominaron «ortodoxos» porque basaban su rechazo a las nociones de superexplotación e intercambio desigual en una lectura superficial de *El Capital* que parecía darles la razón. Marx dedica un breve capítulo del libro a la «diversidad nacional de los salarios», ahí concluye que a pesar de que los trabajadores de Inglaterra reciben salarios más altos que en Rusia o Alemania, pueden estar sujetos a una mayor tasa de explotación: «Encontraremos a menudo que el jornal, el salario semanal, etcétera, es más alto en la primera nación que en la segunda, mientras que el precio relativo del trabajo, esto es, el precio del trabajo en proporción tanto al plusvalor

⁶ El redescubrimiento de esta tercer forma de plusvalor es un gran avance hecho por Andy Higginbottom en *The Third Form of Surplus Value Increase* (27-29 de noviembre, 2009), artículo escrito en la conferencia de Materialismo Histórico, Londres.

como al valor del producto, en la segunda nación es más alto que en la primera» (Marx, 1976: 702). Este es justo el argumento utilizado por Weeks, Dore, Choonara y otros; aun así, existen tres razones por las cuales no se aplica a la relación contemporánea Norte-Sur.

Cada una de las naciones referidas por Marx para realizar sus comparaciones (Inglaterra, Alemania y Rusia) eran naciones rivales y opresoras, cada una ocupada en adquirir imperios coloniales para sí. En el presente, las naciones formalmente independientes del Sur global no pueden ser consideradas sólo como naciones capitalistas «menos desarrolladas», similares a Rusia o Alemania del siglo XIX. Después, el comercio entre países imperialistas y países «en desarrollo» de finales del siglo XX es cualitativamente diferente al comercio de finales de siglo XIX entre Inglaterra, Alemania y Rusia. En aquel entonces cada trabajador consumía la producción local y cada capitalista consumía la fuerza de trabajo doméstica. Esto fue una época anterior a las «cadenas de valor» por subcontratación, *outourcing*, etcétera. Luego, el ejemplo de Marx asume que los capitalistas en países como Alemania e Inglaterra compiten en la producción de bienes parecidos, pero, como se menciona con anterioridad, este no es el caso contemporáneo de comercio entre el Norte y el Sur. La importancia de este punto se abordará más adelante.

El Capital de Marx tuvo la tarea de comprender la forma capitalista de la relación de valor con el objeto de descubrir el origen y la naturaleza de la plusvalía, mientras que la tarea que tenemos ante nosotros es la de comprender teóricamente la etapa actual del desarrollo del imperialismo. El nivel de abstracción manejado por Marx se hace evidente en su postura:

Aunque la nivelación de los salarios y de las jornadas de trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor, entre diversas esferas de la producción o, más aún, entre diferentes inversiones de capital en la misma esfera de la producción, resulte estorbada por muchas clases de obstáculos locales, se

lleva a cabo no obstante, cada vez más, con el progreso de la producción capitalista y la subordinación de todas las condiciones económicas a ese modo de producción (Marx, 1991: 241-42).

Marx trató la divergencia de salarios como resultado de factores temporales o contingentes que, con la movilización incesante de capital y trabajo, irían desapareciendo con el paso del tiempo. Por lo tanto, los excluye del análisis: «Por muy importante que sea el estudio de esta clase de fricciones salariales para cada trabajo en especial, puede desatendérselas no obstante en lo que tiene que ver con la investigación general de la producción capitalista, por ser casuales e irrelevantes» (Marx, 1991: 242).

Es notorio que tal nivel de abstracción es inadecuado para nuestra empresa. En el mundo de hoy terriblemente dividido, la premisa de la igualdad entre los trabajadores asumidos por Marx está profundamente violada y no puede ser desdeñosamente atribuible a «obstáculos locales».

La tercera forma para el incremento del plusvalor

En el primer tomo del *El Capital*, Marx analizó con detenimiento dos formas utilizadas por los capitalistas para elevar la tasa de explotación: el aumento de la jornada laboral que implica aumento de «plusvalía absoluta» y la reducción del tiempo de trabajo necesario a través del incremento de la productividad de trabajadores productores de bienes de consumo, es decir, aumento de la «plusvalía relativa». Se refiere a una tercera en varias partes: la plusvalía también puede extenderse al «deprimir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo», pero agrega que «a pesar del importante papel que ejecuta este procedimiento en el movimiento real del salario, impide su consideración aquí el supuesto de que las mercancías, y por tanto también la fuerza de trabajo, se compran y venden a su valor pleno» (Marx, 1976: 430-31).

Deprimir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo» se menciona de nuevo dos capítulos después en la discusión sobre las consecuencias para el trabajador, cuando «la máquina sólo se apodera gradualmente de todo el campo de producción» con el resultado de que «parte de la clase trabajadora (...) población superflua (...) colme el mercado de trabajo y por tanto abata el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor (Marx, 1976: 557).

La relevancia contemporánea de esta tesis no necesita mayor explicación. Una inmensa parte de la clase trabajadora en el Sur global se ha convertido en «población superflua» por la incapacidad de los métodos de producción modernos para absorber suficiente mano de obra y evitar el aumento del desempleo. Esto, por sí solo, incluso antes de que se incorporen al análisis los regímenes laborales más bruscos que prevalecen en los países de bajos salarios, ejerce una fuerza que hace que se «abata el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor». En el tercer tomo del *El Capital*, mientras se discuten los mecanismos que contrarrestan la caída de la tasa de ganancia, Marx hace otra referencia a esa tercera forma de incrementar la plusvalía. Uno de estos mecanismos contrarrestantes, «la reducción del salario por debajo del valor», es aludida en dos frases cortas de la siguiente manera: «En realidad al igual que no pocas otras cosas que cabría citar aquí, nada tiene que ver con el análisis general del capital, correspondiendo su tratamiento a la exposición sobre la competencia que no se efectúa en esta obra. Sin embargo, es una de las causas más importantes de contención de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia» (Marx, 1991: 342).

Marx no solamente deja a un lado la reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, sino que se mueve en un nivel de abstracción que, si bien requiere para desarrollar su «análisis general del capital», debe ser tomado con mesura a fin de examinar la etapa actual del desarrollo capitalista. «La diferencia entre las tasas del plusvalor en diferentes

países, y por ende entre los grados nacionales de explotación del trabajo, es irrelevante para la presente investigación. Pues lo que se pretende en esta sección es la manera como se establece una tasa general de ganancia dentro de un país» (Marx, 1991: 242).

Lo anterior es lo que debe constituir el punto de partida para una teoría contemporánea del imperialismo. La mundialización de la producción motivada por el arbitraje salarial no corresponde al plusvalor absoluto. Las largas horas son endémicas en países con salarios bajos, pero la duración de la jornada laboral no es la atracción principal de las empresas de *outsourcing*. Tampoco corresponde a la plusvalía relativa. El trabajo necesario no está siendo reducido por la aplicación de nuevas tecnologías. El *outsourcing* es comúnmente visto como una alternativa a la inversión en nuevas tecnologías. A lo que sí corresponde es a la superexplotación. En palabras de Higginbottom, «la superexplotación es (...) la esencia escondida del imperialismo (...) No porque la clase trabajadora del Sur produce menos valor, sino porque es más oprimida y más explotada» (Higginbottom, 2011: 284).

Conclusión

El análisis de la realidad de la globalización neoliberal revela que el arbitraje laboral mundial generado por un mayor grado de explotación prevaeciente en países con salarios bajos es su motivación principal. Con base en la revisión de *El Capital* de Marx, se descubrió que esto corresponde a la tercera forma de aumento de plusvalía, cuya relevancia fue destacada por Marx, pero excluida de su teoría general. Aquí reside la única posibilidad sólida para un renacimiento del marxismo en escala global. Este hallazgo permite ver el lugar que tiene la era neoliberal en la historia. En los *Grundrisse*, Marx comenta:

En tanto el capital es débil, se apoya en las muletas de modos de producción perimidos o que caducan con la aparición de aquel. No bien se siente fuerte arroja las muletas y se desplaza con arreglo a sus propias leyes. Tan pronto como comienza a sentirse asimismo como barrera al desarrollo, recurre a formas que, aunque parecen dar los últimos toques al dominio del capital moderando la libre competencia, al mismo tiempo anuncia la disolución de aquél y del modo de producción en él fundado (Marx, 1973: 651).⁷

Esta aseveración es muy parecida a la de Lenin cuando afirma que

el capitalismo se convirtió en capitalismo imperialista únicamente en una etapa definida y bastante adelantada de su propio desarrollo, cuando ciertos rasgos fundamentales comenzaron a cambiar hacia sus opuestos, cuando los rasgos de la época de transición del capitalismo a un sistema social y económico más adelantado habían tomado forma y se habían revelado en todas las esferas (Lenin, 1916: 265).

El surgimiento del capitalismo reposó sobre las formas más bárbaras de «acumulación primitiva»: tráfico de millones de esclavos africanos, saqueo colonial y tráfico de opio. Cuando el capitalismo alcanzó su etapa adulta y tomó el control total sobre el proceso de producción, la competencia floreció y las leyes internas del capital se desarrollaron plenamente. Por último, en su época de decadencia, para su sobrevivencia el capitalismo se basa cada vez más en modos distantes a la libre competencia, como el monopolio, la creciente intervención del Estado en cualquier aspecto de la vida económica, la «acumulación por desposesión», el imperialismo; lo anterior a costa de distorsionar las leyes de su funcionamiento y erigir barreras a la expansión de fuerzas productivas. ¿De qué

⁷ Agradezco a Walter Daum por señalar la relevancia de este pasaje.

manera se relaciona dicha cronología con las tres formas de incremento de plusvalía discutidas en el artículo?

En el capitalismo incipiente, el aumento de la plusvalía absoluta por medio de la extensión de las jornadas de trabajo más allá de los límites físicos fue una tendencia marcada. Una vez que el capital tomó el control sobre el proceso de producción, la plusvalía relativa generada por los avances tecnológicos necesarios para reducir el tiempo requerido en la producción de bienes de consumo se convirtió en el procedimiento preponderante, aunque en todo momento dependiera de la persistencia de formas más brutales y arcaicas de dominación, concretamente en naciones sometidas. En la era neoliberal, la forma cada vez más sobresaliente de la relación capital-trabajo es el arbitraje laboral mundial, es decir, un medio de apropiación mediante el cual, a través de la opresión de naciones, el capitalismo es capaz de forzar el valor de la fuerza de trabajo a la baja en los «países emergentes». Ésta constituye la tercera forma de aumento de la plusvalía que en la actualidad predomina en la configuración de la relación capital-trabajo. El proletariado en países semicoloniales es su primera víctima, pero las grandes masas de personas que trabajan en los países imperialistas también se enfrentan a la miseria. La superexplotación extensiva de un proletariado joven y femenino en países con salarios bajos rescató al capitalismo del abismo en el que se encontraba inmerso en los 1970. Ahora, junto con los trabajadores de países imperialistas, su misión es cavar otro agujero que se convierta en la tumba para enterrar el capitalismo y con ello asegurar el futuro de la civilización humana.

Referencias

Bettelheim, C. (1972). Some Theoretical Comments. In *Unequal Exchange: A Study in the Imperialism of Trade*. London: NLB, pp. 271-322.

- Callinicos, A. (2009). *Imperialism and Global Political Economy*. Cambridge: Polity Press.
- Choonara, J. (2009). *Unravelling Capitalism*. London: Bookmarks Publications.
- Clemens, M., Montenegro, C. & Pritchett, L. (2008). *The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers across the US Border* (Policy Research Working Paper 4671). New York: World Bank.
- Economist, The (January 18, 2007). The Great Unbundling. *The Economist*.
- Engels, F. (1981). The Communists and Karl Heinzen». En *Marx & Engels Collected Works* (vol. 6). New York: International Publishers.
- Fondo Monetario Internacional (2007). *World Economic Outlook, April 2007*. Washington, DC: Autor.
- Harris, N. (1986). Theories of Unequal Exchange. *International Socialism*, 2(33), pp. 119-120.
- Hausmann, R. et al. (2011). *The Atlas of Economic Complexity-Mapping Paths to Prosperity*. New Hampshire: Puritan Press.
- Higginbottom, A. (2009). *The Third Form of Surplus Value Increase* (paper presented at Historical Materialism Conference). Recuperado de https://www.academia.edu/11418979/Third_form_of_extraction_surplus_value
- Higginbottom, A. (2011). The System of Accumulation in South Africa: Theories of Imperialism and Capital. *Économies et Sociétés*, 45(2), pp. 261-288.
- Howe, G. (1981). Dependency Theory, Imperialism, and the Production of Surplus Value on a World Scale. *Latin American Perspectives*, 8(3-4), pp. 82-102.
- Lenin, V.I. (1964). The Revolutionary Proletariat and the Right of Nations to Self-Determination. In *Marx & Engels Collected Works* (vol. 21). Moscow: Progress Publishers.
- Lenin, V.I. (1973). Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. In *Marx & Engels Collected Works* (vol. 22). Moscow: Progress Publishers.
- Marx, K. (s/f). *Grundrisse*. London: Penguin.
- Marx, K. (2011). *El Capital* (vol. 1). London: Penguin.

- Marx, K. (2012). *El Capital* (vol. 3). London: Penguin.
- Roach, S. (2003). *Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage*. New York: Morgan Stanley.
- Roach, S. (july 22, 2004). More Jobs, Worse Work. *New York Times*.
- Smith, J. (july-august 2012). The GDP Illusion. *Monthly Review*, 64(3), pp. 86-102.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2013). *World Investment Report 2013*. Geneva: Autor.
- Van Assche, A., Hong, C. & Slootmaekers, V. (s/f). *China's International Competitiveness: Reassessing the Evidence*. Leuven: LICOS. Recuperado de <http://www.econ.kuleuven.be/licos/publications/dp/dp205.pdf>
- Weeks, J. and Dore, E. (1979). International Exchange and the Causes of Backwardness. *Latin American Perspectives*, 6(2), pp. 62-87.

REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA MUNDIAL: una nueva fase en la dialéctica de la dependencia

Mateo Crossa Niell*

Resumen: Este trabajo tiene el objetivo de construir un análisis de la reestructuración productiva internacional a partir de algunos conceptos clave brindados por el pensamiento crítico latinoamericano. Se sostiene que la nueva división internacional del trabajo, forjada por el capital como respuesta a la crisis de los 1970, tiene como base la formación de redes globales de capital monopólico generadas por la transferencia de procesos productivos industriales de economías desarrolladas (Norte global) a economías dependientes (Sur global). Este nuevo rompecabezas mundial se desarrolla sobre una ruptura espacial en la reproducción del ciclo del capital a nivel mundial y una renovada violación del valor de la fuerza de trabajo en los nuevos espacios productivos para la exportación.

Palabras clave: redes globales de capital monopólico, superexplotación, arbitraje laboral mundial, desarrollo, subdesarrollo.

* Estudiante del Doctorado de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas y del Doctorado en Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional Autónoma de México, México.

WORLD PRODUCTIVE RECONSTRUCTION:
a new step in the dialectic of the dependency

Abstract: This paper purposes to build an analysis of the International production restructuring from some keywords which foundation is the Latin American critical thinking. It is argued that the new international division of labour, forged by capital as a response to the crisis of the 1970s, is based on the formation of Global Monopoly Capital Networks generated by the transfer of industrial production processes from developed economies (North global) to dependent economies (global South). This new world puzzle takes place on a spatial rupture in the reproduction of the world capital cycle and renewed violation of the value of the labour force in the new productive spaces for export.

Keywords: global monopoly capital networks, super-exploitation, global labour arbitrage, development, underdevelopment.

Entonces, en la globalización neoliberal, los grandes capitalistas que viven en los países que son poderosos, como Estados Unidos, quieren que todo el mundo se hace como una gran empresa donde se producen mercancías y como un gran mercado. Un mercado mundial, un mercado para comprar y vender todo lo del mundo y para esconder toda la explotación de todo el mundo. Entonces los capitalistas globalizados se meten a todos lados, o sea a todos los países, para hacer sus grandes negocios o sea sus grandes explotaciones. Y entonces no respetan nada y se meten como quiera. O sea que como que hacen una conquista de otros países. Por eso los zapatistas decimos que la globalización neoliberal es una guerra de conquista de todo el mundo, una guerra mundial, una guerra que hace el capitalismo para dominar mundialmente.

VI Declaración de la Selva Lacandona,
Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN)

Introducción

El capitalismo se encuentra sumergido en la crisis más profunda de su historia y las soluciones a las que acude para su recuperación resultan contraproducentes. Mientras el capital concentra y centraliza mayores ganancias en menos manos, la posibilidad de ofrecer alternativas de recuperación para la mayoría de los habitantes se torna cada vez más limitada. Nos encontramos en un momento del desarrollo de la economía mundial en el que la inusitada acumulación de capital en pocos grupos oligopólicos se relaciona directamente con la cada vez más profunda, ampliada y abarcadora receta de explotación, represión, desprecio y despojo que recorre el mundo y alcanza todos sus rincones. Desde hace 40 años el capital busca los mecanismos internos que detengan y contrarresten la crisis en la que se halla envuelto. Una sistemática dificultad

para valorizarse (conocida como caída tendencial de la tasa media de ganancia) lo hace desplegar mecanismos de muerte como fuente principal de acumulación. Escenarios extraordinariamente irracionales se profundizan día con día a lo largo y ancho del mundo: un ejército planetario de desempleados y pauperizados tiene como contracara personas que trabajan jornadas extensas e intensas y agota rápidamente su vida productiva. Una inmensidad de personas vive con hambre y desnutrición, lo que tiene como correlato una sobreproducción de alimentos almacenada que si fuese repartida podría alimentar al doble de la población que habita el planeta Tierra, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés). Pero mientras que 900 millones de personas viven en la pobreza extrema, el consumo de bienes de lujo crece 7 por ciento al año (Sacaluga, 2013). El enriquecimiento de los pocos capitales monopólicos reposa sobre la pauperización del grueso de la población mundial, fundamentalmente en las regiones subdesarrolladas, también llamadas del Sur.¹ Es decir, la riqueza y la pobreza son dos expresiones de un mismo sistema, de una misma lógica: la lógica del capital.

Uno de los mecanismos más importantes adoptados por el capital para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia (crisis) y redoblar la concentración y centralización de ganancia en los grandes capitales ha sido el despliegue de las llamadas *redes globales de capital monopólico* (Márquez y Delgado, 2015). Entre los elementos de dichas redes destaca la transformación productiva mundial, que aprovecha las diferencias salariales entre el Norte y el Sur para transferir procesos industriales de los países desarrollados hacia los países subdesarrollados donde la

¹ En este trabajo utilizo los términos subdesarrollo, dependencia y Sur como sinónimos, lo cual no implica desconocer las particularidades de esa vasta región del mundo, pero hago abstracción de ello para fines expositivos. Las nociones de Sur y Norte no aluden a una acotación geográfica sino a una forma de inserción al capitalismo mundial.

fuerza de trabajo es abismalmente más barata.² La diferenciación salarial mundial (*global labor arbitrage*) y la reestructuración productiva global (*global shift*) actúan como pivotes estratégicos de los capitales monopólicos para consolidar su dominio en la competencia capitalista. Con la transformación productiva mundial de la década de 1980, los capitales han descubierto que la integración de una fuerza de trabajo superexplotable de los países subdesarrollados a los procesos directos de generación de plusvalía es uno de los mecanismos más preciados para aumentar las ganancias. En la actualidad, esta tendencia se ha profundizado, de modo que las empresas monopólicas han insistido en llevar la deslocalización de la producción (*offshore*) para que sea la fuerza de trabajo precaria del Sur la que produzca los bienes de consumo que circulan en los países desarrollados.

La transformación productiva mundial ha significado un desmantelamiento de los aparatos productivos nacionales, una desarticulación del mercado nacional y una precarización de la vida de la población trabajadora en los países dependientes. Con la finalidad de que las grandes empresas monopólicas transfieran su producción al mundo subdesarrollado y puedan superexplotar la fuerza de trabajo, el capital y el Estado deben crear las condiciones para que exista una clase trabajadora que venda su fuerza de trabajo a un precio por debajo de su valor. Para conseguirlo ha sido necesario recrudescer los mecanismos de despojo de tierras y promover la formación de una sobrepoblación que profundice la competencia en el seno de la clase trabajadora y presione los salarios a la baja.

² A diferencia del concepto *cadena global de valor* (Gereffi, 2001) que enfatiza el eslabonamiento igualitario de economías nacionales a la gran cadena mundial, el de *redes globales de capital monopólico* sugiere un despliegue del dominio de capital monopólico a nivel mundial. Mientras el primero insiste en la posibilidad de que países subdesarrollados crezcan de manera positiva (*economic upgrading*) y tengan un asenso industrial desde su vinculación a las cadenas globales, el segundo refiere la perpetuidad del subdesarrollo como resultado de la vinculación a las redes globales controladas por el capital monopólico.

Paralelamente, se ha promovido el abandono del campo, la privatización de empresas públicas, la promoción de inversión extranjera directa en detrimento de la industria nacional, la pauperización de mercados laborales, la política antisindical rapaz, la profundización del intercambio desigual, la exacerbada transferencia de valor del Sur al Norte y el desequilibrio imperante en la balanza de pagos de las economías subdesarrolladas. En otras palabras, se intensifica la condición de dependencia de las economías exportadoras.

A pesar de que el proceso de reestructuración industrial mundial ha sido estudiado con amplitud (Dickens, 2007; Gereffi & Blair, 2001; Chacón, 2000), la mayoría de la literatura sobre el tema se concentra en las supuestas ventajas competitivas de los países subdesarrollados que se insertan en cadenas globales de valor. Este trabajo, por el contrario, tiene el objetivo de comprender el fenómeno a partir de las herramientas analíticas brindadas por la teoría marxista de la dependencia, en particular las nociones de *ruptura del ciclo del capital* y *superexplotación* que aclaran las motivaciones principales detrás de la reestructuración industrial y el papel de las economías subdesarrolladas del Sur en la nueva división internacional del trabajo. Al aplicar dichas herramientas a la realidad, es posible afirmar que la transferencia industrial del Norte al Sur dista mucho de generar oportunidades a los países dependientes para salir del subdesarrollo. Por lo contrario, el crecimiento exponencial de la industria de exportación en el mundo subdesarrollado ha significado un mayor *desarrollo del subdesarrollo*.

En la primera parte se realiza una descripción empírica de la gran transformación industrial mundial, poniendo énfasis en el protagonismo que adquieren las manufacturas producidas en el mundo subdesarrollado para las economías del Norte global. Se recuperan en la segunda parte elementos esenciales de la teoría de la dependencia con el interés de comprender los fenómenos ya especificados. En la tercera parte se

muestra la diferencia salarial mundial a nivel general y por industria para ilustrar la inmensa transferencia de valor Sur-Norte suscitada mediante la superexplotación de la fuerza de trabajo del mundo subdesarrollado.

Reestructuración productiva mundial

La reestructuración productiva mundial es la transformación más importante del sistema mundial capitalista en los últimos 40 años de vigencia del neoliberalismo. Se ha relocalizado de manera generalizada la industria del mundo desarrollado en el mundo subdesarrollado del Sur. El objetivo fundamental de este movimiento es la integración de una fuerza de trabajo más barata que aquella que las empresas transnacionales encontraban en sus economías de origen. Han sido la transferencia de partes de la producción industrial a las economías subdesarrolladas (*outsourcing*) y el incentivo a la migración de fuerza de trabajo hacia las economías desarrolladas, los medios para lograrlo. Este proceso ha sido denominado por Stephen Roach, economista de Morgan Stanley, como «arbitraje laboral mundial»: «La transferencia de la producción al extranjero (*offshore*) mediante *outsourcing*, que sirve para extraer producto y/o servicios de trabajadores con salarios bajos de países en desarrollo, se ha convertido en una creciente y urgente táctica para empresas en países desarrollados» (Roach, 2004). Es decir, se refiere a la motivación empresarial explícita de las empresas transnacionales por abaratar costos de producción mediante la sustitución de una mano de obra doméstica de los países del Norte global por una *superexplotada* en los países dependientes subdesarrollados del Sur global (Delgado y Martín, 2015).

En su fase actual, los elementos esenciales del capitalismo no se hallan únicamente en la financiarización de la economía (Guillén, 2015) ni en la profundización exorbitante de la desigualdad del ingreso (Picketty,

2014). Si bien se trata de características relevantes para entender el contexto actual de la economía mundial, en realidad son expresiones de una transformación aún más significativa que ocurre en el seno de la reproducción de la lógica del capital, donde se genera la riqueza mundial, se produce directamente la plusvalía y se conocen el capital y el trabajo: la esfera de la producción. Si se observan los cambios en la producción de bienes, puede concluirse que la concentración descomunal de la riqueza en pocas manos y la financiarización son resultado de un trastocamiento de la forma en la que hoy se genera valor, una modificación en el despliegue espacial de la ley del valor. Los oligopolios y los grandes bancos de los países imperialistas han incrementado sus ganancias porque retienen la riqueza creada por la fuerza de trabajo explotada en el Sur gracias a la *transferencia de valor*. Se han configurado en los países subdesarrollados los ejércitos industriales más precarizados de la historia del capitalismo y en su explotación reside la materia prima para la concentración de capital en pocos capitales. En el mundo subdesarrollado se producen las tasas de explotación y los grados de plusvalor nunca antes vistos, con excepción quizá de la primera revolución industrial descrita por Marx (Foster, 2015).

El desarrollo científico-tecnológico, la revolución del transporte y los tratados de libre comercio han facilitado el traslado generalizado de la industria al mundo subdesarrollado, e incentivado el flujo de mercancías sin límite por todos los rincones de la Tierra. Sin embargo, este proceso de mundialización va acompañado por una progresiva militarización de las fronteras y crecientes movimientos xenofóbicos en países desarrollados que provocan una condición de vulnerabilidad de la fuerza de trabajo de los países dependientes, lo cual es aprovechado por el capital para extraer mayor plusvalía. En consecuencia, las fábricas de empresas transnacionales cruzan libremente la frontera entre México y Estados Unidos para instalarse al sur del río Bravo como industria maquiladora, mientras

que la movilidad de la fuerza de trabajo mexicana y centroamericana hacia Estados Unidos es impedida militarmente con infraestructura policial y patrullaje fronterizo. Lo mismo ocurre con la Fortaleza Europa que prospera por la política que impide la entrada de la población migrante. Es decir, se permite el flujo de todo y todos con excepción de los trabajadores del mundo subdesarrollado. A la vez que se militarizan las fronteras, los grandes capitales promueven la guerra de conquista de recursos naturales en los países subdesarrollados, hecho que no sólo implica una apropiación privada de medios de producción y despojo de tierra, sino que comprende una fuerza de trabajo precarizada que luego en una mínima parte es integrada a la industria de exportación controlada por grandes capitales.

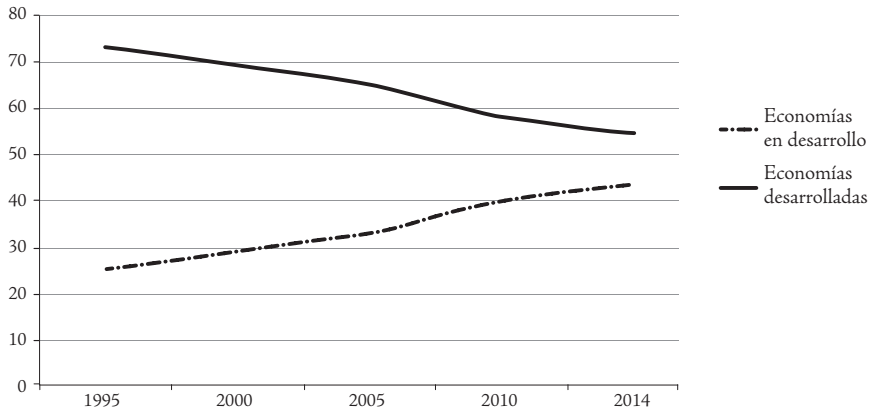
La mudanza productiva que relocaliza la producción en países subdesarrollados es el elemento de mayor trascendencia en la nueva etapa del imperialismo llamada mundialización. Esto se comprueba por la transformación del comercio internacional en los últimos 40 años, durante los cuales los países subdesarrollados o «en desarrollo» tienen mayor participación en la economía mundial. Como parte del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, el comercio internacional (exportaciones-importaciones) se ha elevado de 25 por ciento en 1970 a 60 por ciento en 2013 (Banco Mundial, 2016a), lo cual revela que el mercado mundial se encuentra en una fase de creciente integración a un mismo ritmo de circulación de mercancías, superando las barreras nacionales del desarrollo económico. Dicho crecimiento ha generado una expansión significativa de empresas transnacionales (ETN) que, de acuerdo con un reporte de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), se vinculan con 80 por ciento del comercio de las cadenas de valor globales (UNCTAD, 2013). Puede decirse, entonces, que se ha dado un crecimiento paralelo entre el comercio mundial y la concentración monopólica empresarial.

El crecimiento del comercio internacional se asocia de manera directa con la gradual importancia de las economías del Sur en el desarrollo económico del Norte. Las exportaciones de los países que la Organización de las Naciones Unidas (ONU) nombra «en desarrollo» (Sur) han pasado de 18 por ciento en 1970 a casi la mitad del comercio mundial en 2013 (UNCTAD, 2015). Según cifras de la UNCTAD, en 1995, 24 por ciento de las importaciones de países desarrollados provenía de países «en desarrollo», mientras que en 2013 el porcentaje se elevó a 40 por ciento (UNCTAD, 2015).

Un sector sustancial del crecimiento exponencial del comercio entre Sur y Norte se debe al protagonismo que han adquirido las actividades manufactureras. En la gráfica 1 se observa que las exportaciones manufactureras de países «en desarrollo» han aumentado significativamente desde 1995, pasando de 25 a 45 por ciento en 2013. Referente a los países en desarrollo, en 1955 el total de sus exportaciones era menor a 10 por ciento y en 2013 llegó a 59 por ciento (Smith, 2015). Cabe mencionar que los países desarrollados se han vuelto cada vez más dependientes de las importaciones provenientes del mundo subdesarrollado, las cuales se relacionan con actividades manufactureras.

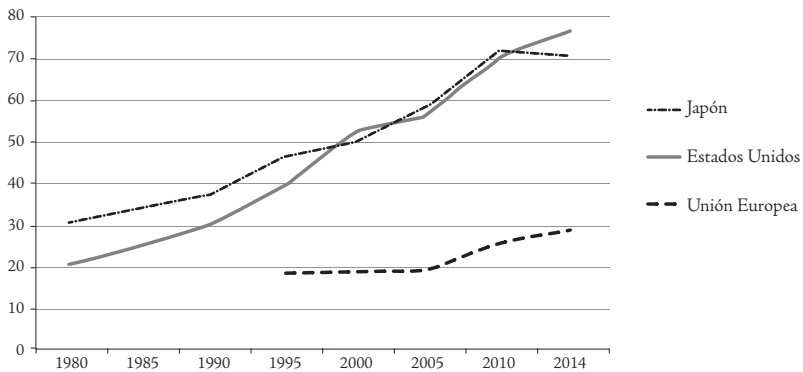
En 1980, la participación de países «en desarrollo» en las importaciones manufactureras de Japón y Estados Unidos representó 30 y 20 por ciento respectivamente, en tanto que en 2014 se incrementaron a 70 y 75 por ciento (gráfica 2). Por ello, como resultado de la crisis del capitalismo mundial de la década de 1970, los países desarrollados abandonaron el patrón industrial que prevaleció durante el periodo del Estado de bienestar y decidieron importar mayores bienes manufacturados de países subdesarrollados.

Gráfica 1. Porcentaje de exportaciones manufactureras sobre el total de exportaciones mundiales



Fuente: UNCTAD (2015).

Gráfica 2. Participación de países «en vías de desarrollo» sobre el total de importaciones de países desarrollados (porcentaje)



Fuente: UNCTAD (2015).

La creciente importancia de las exportaciones de países subdesarrollados en los mercados de bienes de consumo de los países desarrollados

se esclarece aún más si se observa el comercio por actividades. El cuadro 1 muestra cómo el mercado estadounidense en materia de ropa, muebles, automóviles y autopartes así como electrodomésticos es dependiente de las importaciones del Sur. Para 1995, la industria de confección que abastecía el consumo de Estados Unidos se encontraba en países subdesarrollados debido a que fue la primera en instalarse en esos países (Crossa, 2016). En las otras actividades, la tendencia es seguir los pasos de la industria de la ropa, inclusive en la producción de carros.

Cuadro 1

Participación de países «en vías de desarrollo» sobre el total de importaciones de Estados Unidos por actividad (por ciento)

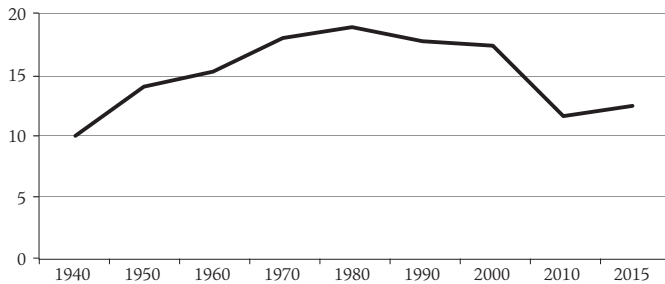
	1995	2000	2005	2010	2014
Electrodomésticos	69.8	74.8	83.2	89.6	91.1
Automóviles y autopartes	11.6	19.1	16.4	20.0	24.5
Muebles	53.0	60.3	74.6	81.8	81.7
Ropa de mujer y hombre	90.1	90.9	92.8	95.3	93.7

Fuente: UNCTAD (2015).

La industria de automóviles en Estados Unidos, ejemplar para el *american way of life* durante la segunda posguerra, ha sido un caso emblemático en la transferencia de la producción de los países desarrollados a los subdesarrollados. En 1995, Estados Unidos importaba 30 mil millones de dólares más de Canadá que de México en automóviles, pero 20 años después la correlación cambió; en 2014 importó 15 mil millones de dólares más de México. A su vez, México pasó de exportar 10 mil millones de dólares a Estados Unidos en automóviles en 1995 a casi 70 mil millones en 2014. Esto sin tomar en cuenta que el precio del automóvil exportado por Canadá es más alto que en México, porque el promedio de los salarios

de trabajadores canadienses en ese rubro es 15 veces superior al de los mexicanos (quienes perciben los salarios promedio más bajos del mundo en esa industria). En la actualidad, México exporta 80 por ciento de la producción automotora (autopartes y automóviles) y aproximadamente dos tercios se dirige a Estados Unidos (Covarrubias, 2014). Por ende, hay una clara tendencia a la desindustrialización de los países desarrollados y a una especialización productiva para la exportación en países dependientes motivada por las diferencias salariales mundiales (*global labor arbitraje*).

Gráfica 3. Trabajadores de la industria Estados Unidos (millones)

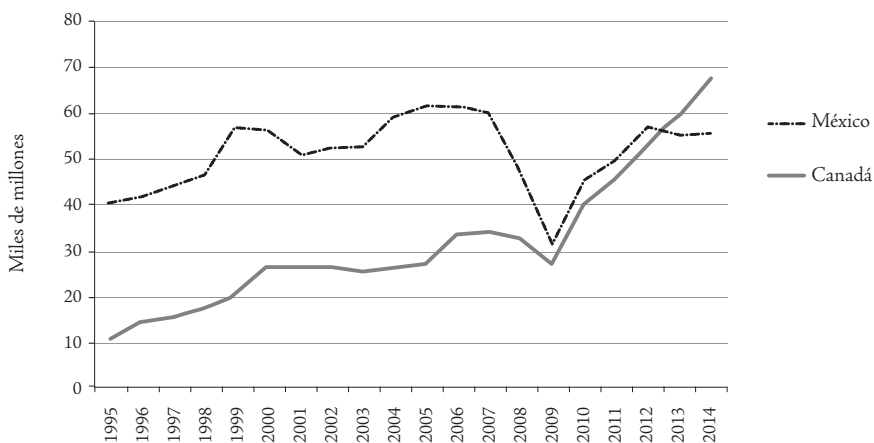


Fuente: www.bls.gov (s/f).

Los países subdesarrollados se articulan a las cadenas globales de valor mediante la exportación de un reducido y especializado número de bienes de consumo a países centrales; de ahí que la transferencia del proceso productivo Norte-Sur no signifique una industrialización orgánica de los países pobres sino una *industrialización inorgánica* que de manera desarticulada se concentra en la exportación de un reducido sector de bienes salario a los mercados extranjeros. La industria que se instala en países exportadores se beneficia de las condiciones de subdesarrollo y las perpetúa, puesto que el interés primordial es el de absorber una fuerza

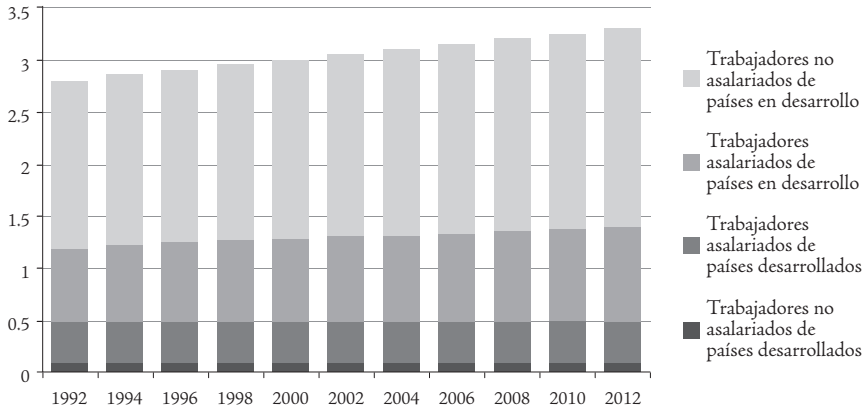
de trabajo precaria; pero el diseño, la innovación, la producción de maquinaria y equipo, la instrumentalización de los procesos laborales, el control del tiempo de producción, la publicidad, las actividades financieras, son factores productivos que se establecen desde las casas matrices de las empresas monopólicas. Así, las economías subdesarrolladas en las que se lleva a cabo la industria de exportación son enajenadas de la planeación de la organización social del trabajo y del control de la circulación de capital. En consecuencia, se configuran economías de enclave en las que el único elemento de producción articulado a la industria de exportación es la fuerza de trabajo. Más allá de eso, las empresas transnacionales están lejos de generar desarrollos endógenos en los territorios donde se instalan, por lo que no es viable hablar de industrialización como habría deseado el pensamiento desarrollista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Como afirman Márquez y Delgado (2015), la transformación productiva mundial ha provocado dinámicas de neocolonialismo en países subdesarrollados.

Gráfica 4. Estados Unidos: importaciones de automóviles



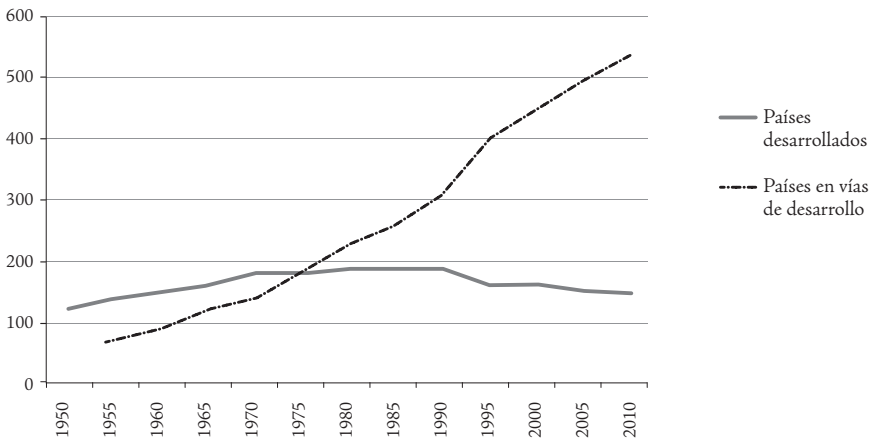
Fuente: UNCTAD (2015).

Gráfica 5a. Distribución de fuerza de trabajo en el mundo
(miles de millones)



Fuente: Husson (2014).

Gráfica 5b. Fuerza de trabajo industrial mundial (millones)



Fuente: elaboración propia con datos de población económicamente activa, Organización Internacional del Trabajo (OIT) y LABORSTA (2014).

La reestructuración productiva mundial no sólo ha cambiado las relaciones comerciales a nivel global, sino que ha transformado la relación esencial del capitalismo: *la relación capital-trabajo*. Al considerar a 1992 como año base (100), el número de personas asalariadas en países subdesarrollados creció 75 por ciento, en comparación con 17 por ciento de la población asalariada de los países desarrollados. Esta tendencia se comprueba en la fuerza de trabajo industrial que ha aumentado sustancialmente en los países del Sur (gráfica 5b).

En el momento en el que las empresas transnacionales decidieron transferir su producción a países subdesarrollados, la condición dependiente de tales economías se agravó. Es cierto que las empresas buscan fuerza de trabajo superexplotable en el Sur, pero esa fuerza laboral tiene que generarse y de ello depende una transformación estructural de las economías dependientes. Para disponer de una mano de obra «dispuesta» a vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario que no alcanza para cubrir la canasta de consumo social, debe existir una reproducción social, económica y política estructural que haga factible esa venta. Por ello es posible observar que en los países del Sur articulados a las *redes globales de capital monopólico* existe un proceso generalizado de despojo de tierras que orilla a la población a migrar del campo a la ciudad, circunstancia que forma un mercado laboral altamente precarizado, en el que el empleo predominante se concentra en el sector informal.

De acuerdo con estimaciones del Banco Mundial (BM), el empleo en el sector informal de las economías «en desarrollo» oscila entre un quinto y cuatro quintos, lo que representa entre 20 y 50 por ciento del PIB nacional (BM, 2016b). Si esta variable se examina en casos emblemáticos de economías articuladas a las cadenas globales de valor, la cifra se vuelve más dramática. Por ejemplo, Bangladesh, país estratégico en la mundialización de la industria maquiladora de ropa, cuenta con 90 por ciento del mercado laboral en el sector informal (Asian Development

Bank, 2012); en India, el sector informal del campo y la ciudad promediado es de 80 por ciento; en Vietnam, donde más de 50 por ciento de la población vive en condiciones de pobreza extrema y 2 millones de trabajadores son empleados en la industria de ropa para la exportación, 50 por ciento del mercado laboral urbano se ubica en la economía informal (Chandrasekhar, 2014). Dentro de las economías de enclave maquilador centroamericanas (Guatemala, Nicaragua, Honduras y El Salvador) el empleo del sector informal representa 65 por ciento del total del mercado de trabajo (Zuñiga, 2014). Por su parte, en México cerca de 60 por ciento de la población trabajadora se encuentra en el sector informal (OIT, 2014).

Consecuentemente, es posible afirmar que la formación del ejército industrial de reserva es un elemento central para la gestión de una fuerza de trabajo precaria que se integra a la industria de exportación en condiciones de superexplotación. Explicar la reestructuración productiva mundial no es tan sencillo como aseverar que en la mundialización los capitales transnacionales llevan la industria a países subdesarrollados. El creciente despojo del campo, la migración y la conformación de una fuerza de trabajo latente y pauperizada son elementos decisivos en la configuración y el progreso de la industria de exportación en países subdesarrollados del Sur global. Además, se suma la militarización de las fronteras y una violencia ascendente del Estado para prevenir estallidos sociales.

Ruptura del ciclo de reproducción de capital

A pesar de que la reestructuración productiva mundial iniciada en la década de 1980 no ha sido un tema central en la teoría marxista de la dependencia, ha formulado conceptos básicos que ayudan en la comprensión de la nueva división internacional del trabajo ya descrita. En particular,

son importantes las nociones de *ruptura del ciclo de reproducción de capital* y *superexplotación* para entender la motivación esencial que fomenta la transferencia de la producción a regiones del Sur y la formación de una nueva clase trabajadora industrial en economías subdesarrolladas.

El moderno sistema-mundo inició en el siglo XVI con el llamado «descubrimiento de América», la extensión del comercio internacional y la creación de mercados mundiales (Wallerstein, 2005). Posteriormente, la Revolución industrial del siglo XIX formalizó la internacionalización de la ley del valor.³ El surgimiento de una clase obrera industrial en Europa fue acompañado de un régimen laboral de superexplotación en los países dependientes que exportaban materias primas y alimentos para hacer viable la formación de una mano de obra en las fábricas europeas. Azúcar, carne, trigo, cacao, café y algodón servían de alimentos y bienes salario de la naciente clase trabajadora de los países metropolitanos; eran producidos por una fuerza de trabajo superexplotada en los países subdesarrollados del mundo, en especial latinoamericanos y asiáticos. La revolución industrial trajo consigo ciertas problemáticas: se creó un primer frente de productores de plusvalía que se encontraban en las fábricas de los países centrales y un segundo frente en el que se generaba plusvalor a través de una explotación redoblada del trabajo en la producción de bienes primarios para el consumo en países de la metrópoli. El efecto producido por la industrialización del mundo desarrollado fue explicado por Ruy Mauro Marini, precursor de la teoría marxista de la dependencia, a partir de la noción de *ruptura del ciclo de reproducción capital*. Tras analizar el caso del desarrollo capitalista de América Latina, Marini argumenta que la inserción dependiente al desarrollo industrial europeo por medio de la exportación de alimentos creó las bases para que las

³ Por internacionalización de la ley del valor se entiende que en la organización de la economía y el comercio mundial predomina el intercambio de valor de cambio sobre el valor de uso.

economías dependientes fueran productoras de plusvalor, pero no fuente de su realización.

La base real sobre la cual ésta se desarrolla son los lazos que ligan a la economía latinoamericana con la economía capitalista mundial. Nacida para atender a las exigencias de la circulación capitalista, cuyo eje de articulación está constituido por los países industriales, y centrada pues sobre el mercado mundial, la producción latinoamericana no depende para su realización de la capacidad interna de consumo. Se opera así, desde el punto de vista de país dependiente, la separación de los dos momentos fundamentales del ciclo del capital —la producción y la circulación de mercancías— cuyo efecto es hacer que aparezca de manera específica en la economía latinoamericana la contradicción inherente a la producción capitalista en general, es decir, *la que opone el capital al trabajador en tanto que vendedor y comprador de mercancías* (Marini, 1972: 49).⁴

Al describir el ciclo del capital en América Latina, Marini advirtió que la industrialización europea no fue un proceso orgánico en el que la riqueza se producía y circulaba dentro de fronteras nacionales. En cambio, detectó que la clase trabajadora en países europeos no era fuente de

⁴ Por la inserción dependiente al capitalismo mundial, Marini observa que se trata de un desarrollo del capitalismo inorgánico en América Latina: «Más allá de facilitar el crecimiento cuantitativo de éstos (*países industriales*), la participación de América Latina en el mercado mundial contribuirá a que el eje de la acumulación en la economía industrial se desplace de la producción de plusvalía absoluta a la de plusvalía relativa, es decir, que la acumulación pase a depender más del aumento de la capacidad productiva del trabajo que simplemente de la explotación del trabajador. Sin embargo, el desarrollo de la producción latinoamericana, que permite a la región coadyuvar a este cambio cualitativo en los países centrales, se dará fundamentalmente con base en una mayor explotación del trabajador. Es este carácter contradictorio de la dependencia latinoamericana, que determina las relaciones de producción en el conjunto del sistema capitalista, lo que debe retener nuestra atención» (Marini, 1972: 39).

producción de todo lo que consumía. A pesar de que producía una parte de los bienes que sí consumía (bienes manufacturados), otra parte era producida en países dependientes (alimentos y materias primas). De ese modo, descubrió un elemento fundamental de la reproducción del ciclo del capital mundial que hoy adquiere una relevancia de primer orden: la división del mundo entre países dependientes productores de plusvalor y países desarrollados que son fuente de su realización. Es decir, una ruptura mundial del ciclo del capital entre la generación de valor y su circulación, donde el consumo decisivo en los países centrales se abastece de la producción de economías exportadoras y subdesarrolladas. En estas últimas, el consumo del trabajador *no interfiere en la realización del producto, pero sí es determinante para la cuota de plusvalía.*

Una noción clave para comprender la transformación productiva ya descrita es la ruptura del ciclo de reproducción del capital. El hecho palpable y cada vez más generalizado de procesos industriales que migran de países desarrollados hacia regiones subdesarrolladas se origina por una división mundial histórica del trabajo en la que los países dependientes generan plusvalía que será transferida y realizada en países desarrollados. Hoy, esa división del trabajo se expresa en la formación de una fuerza de trabajo industrial en las regiones más precarizadas del mundo que producen la riqueza que luego es transferida, puesta en circulación y realizada en territorios imperialistas, particularmente Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

La posibilidad de impulsar la reproducción del ciclo después de sufrir una crisis en la década de 1970, se reflejó en el distanciamiento cada vez más pronunciado entre los países imperialistas, que se erigen como los mercados más dinámicos, y los países dependientes, que se articulan a ellos desde un nuevo modelo manufacturero para la exportación. El primer caso corresponde a economías que se hallan cada vez más alejadas de la producción de los bienes que consumen; el segundo se refiere

a las economías dependientes que de forma paulatina se supeditan a los mercados centrales desde la producción industrial para exportación. Las economías desarrolladas se afirman positivamente en esa relación, mientras que las economías dependientes, al ser productoras para la exportación, abandonan sus mercados internos y se reproducen en el subdesarrollo. Al respecto, Mézarós asegura que

la producción y su control están radicalmente separados y se encuentran verdaderamente opuestos entre sí (...) La producción y el consumo adquieren una independencia y una existencia extremadamente problemática, de tal modo que el más absurdo y manipulado consumismo, en algunas partes del mundo, puede encontrar su horrible corolario en la más inhumana negación de la satisfacción de las necesidades elementales para incontables millones de seres (...) Es así como la fuerza de trabajo total de la humanidad se encuentra sometida a los imperativos alienantes de un sistema global del capital (2010: 69).

Los países imperialistas prescinden de la geografía industrial que habían fomentado durante el periodo fordista y los procesos productivos se transfieren de manera fragmentaria al mundo subdesarrollado, pues buscan ahondar en la extracción de plusvalía. Como resultado, los países dependientes amplían sus actividades exportadoras y a las exportaciones de bienes primarios se suma la exportación de bienes manufacturados. Entonces, los países dependientes se convierten en espacios productivos donde se acentúan los mecanismos de extracción de plusvalía sobre una fuerza de trabajo generadora de valor, pero que no impulsan su circulación y realización.⁵ Al capital no le interesa la reposición de la

⁵ Esto no significa que no tiene valor, pero la reproducción de la fuerza de trabajo en los países dependientes no constituye un espacio necesario para la realización del capital que circula a nivel mundial.

fuerza de trabajo en los países dependientes, por lo que es propensa a recrudecer su explotación a través de la *violación del valor de su fuerza de trabajo*, es decir, mediante la superexplotación.⁶

Superexplotación en la nueva división internacional del trabajo

A la noción de ruptura del ciclo del capital mundial le acompaña el concepto de superexplotación. En *El capital*, Marx describió tres formas esenciales por las que el capital extrae plusvalor del trabajo: extensión de la jornada de trabajo (plusvalía absoluta), intensificación del trabajo por medio del aumento de productividad (plusvalía relativa) y violación del valor de la fuerza de trabajo (superexplotación). Marx destacó las dos primeras debido a que en su discusión con la economía política clásica quería demostrar que la acumulación de capital ocurría incluso si se respetaba el valor de las mercancías. Asumía que la mercancía fuerza de trabajo podía ser remunerada por lo que valía y generar un valor mayor gracias a la extensión de la jornada de trabajo y la intensificación del proceso laboral. En su objetivo por desarrollar una *crítica de la economía política* clásica, la superexplotación de la fuerza de trabajo que explica como «deprimir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo», no adquiere mayor profundidad porque «a pesar del importante papel que desempeña este procedimiento en el movimiento real del salario, impide su consideración aquí el supuesto de que las mercancías, y por tanto también la fuerza de trabajo, se compran y venden a su valor pleno» (Marx, 2011).

⁶ El uso equivocado del concepto de superexplotación suele desvincularlo de la totalidad del ciclo de reproducción del capital, lo que provoca que se analice el aumento de la tasa de explotación sin comprender que su función también es la de procurar el mantenimiento de la circulación y, por ende, la realización de la plusvalía.

Marini retoma la noción de violación del valor de la fuerza de trabajo, que Marx describe como contingente, para mostrar su importancia estructurante en la formación y reproducción del sistema mundial capitalista y del imperialismo. En *Dialéctica de la dependencia* sostiene que por razones históricas asociadas con un pasado colonial, la fuerza de trabajo asalariada en América Latina se desenvuelve con especificidades que la distinguen de la clase trabajadora en países desarrollados. La clase trabajadora latinoamericana no surgió como una fuente de consumo de lo que Braudel (1986) llama economía de mercado dominante, pero sí como generadora de plusvalor para la misma. En otras palabras, la clase trabajadora de los países de capitalismo dependiente emergió escindida, sin adentrarse en el mercado mundial como fuente de consumo dinamizador, más bien como generadora de riqueza. De ahí que la violación del valor de su fuerza de trabajo sea su condición imperante.

(*En América Latina*) como la circulación se separa de la producción y se efectúa básicamente en el ámbito del mercado externo, el consumo individual del trabajador no interfiere en la realización del producto, aunque sí determine la cuota de plusvalía. En consecuencia, la tendencia natural del sistema será la de explotar al máximo la fuerza de trabajo del obrero, sin preocuparse de crear las condiciones para que éste la reponga, siempre y cuando se le pueda reemplazar mediante la incorporación de nuevos brazos al proceso productivo (Marini, 1972: 50).

La superexplotación de la fuerza de trabajo, en tanto elemento condicionante del capitalismo dependiente en los países subdesarrollados, se ha redoblado en la actual formación de *redes globales de capital monopolístico*. Como respuesta a la crisis de la década de 1970, las empresas transnacionales encontraron en la posibilidad de violentar el valor de la fuerza de trabajo de los países subdesarrollados del Sur global la fuente más

importante para contrarrestar la caída de la ganancia. Por esa razón se despliega una relocalización mundial de la industria de los países centrales hacia los periféricos. Marini explica que antes los mercados dominantes de los países imperialistas se abastecían de alimentos producidos por una fuerza de trabajo superexplotada en países dependientes, ahora esta tendencia se amplía y la cantidad de bienes de consumo de los mercados centrales elaborados en economías subdesarrolladas es superior. Durante la primera revolución industrial eran alimentos, hoy, en la nueva etapa del capitalismo, son bienes manufacturados. La clase obrera industrial insigne de los países metropolitanos desaparece del desarrollo y se presenta en territorios subdesarrollados bajo una condición altamente precaria y pauperizada. Ya no es el hombre blanco, sindicalizado y concentrado espacialmente, con un poder adquisitivo elevado y contratos colectivos que le aseguraran estabilidad. Hoy la clase obrera es la mujer joven, migrante del campo, contratada por temporadas, pauperizada, amenazada, etcétera.

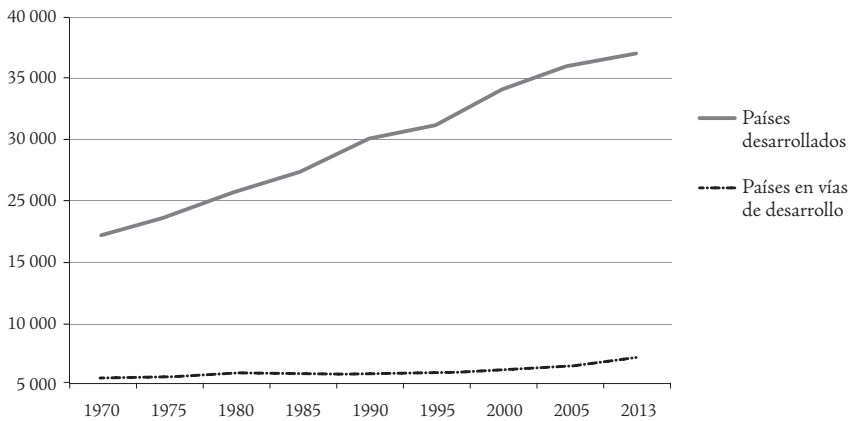
El trasfondo de la llamada «carrera hacia el abismo salarial», para representar el movimiento de las empresas transnacionales (*global shift*) hacia regiones del mundo de salarios bajos (*low-wage countries*), reside en esta condición de la clase trabajadora de países subdesarrollados que se oferta con la característica de ser una fuerza de trabajo que puede ser exprimida sin límites, ya que su reposición, su consumo, no significa mercado para la valorización de los grandes capitales (Gibson, 2003). Sin una fuerza de trabajo superexplotable, la reestructuración productiva mundial actual no existiría.

Diferencia salarial mundial y transferencia de valor

La expansión global de la ley de valor ha intensificado el desarrollo desigual mundial. A partir de la llamada revolución de las comunicaciones

y el transporte se organizó una logística sostenida en la investigación de operaciones que busca optimizar los tiempos de rotación de capital. Con esa finalidad se crearon tecnologías de la información y comunicaciones que permiten dar un seguimiento puntal, en tiempo real, del transporte y del proceso productivo. De ese modo se cambió cualitativamente la relación tiempo/distancia en todo el proceso económico, al unir al mundo en una nueva configuración capitalista global. Nunca antes el planeta había estado tan comunicado como ahora, después de la crisis que mundializó al capital (Morales, 2010).

Gráfica 6. PIB per cápita (dólares constantes, 2005)



Fuente: UNCTAD (2013).

Sin embargo, la integración supranacional se ha reproducido desde la desigualdad espacial en sus diferentes determinantes. El proceso de mundialización ha estado lejos de significar la unificación del mundo donde cada parte se incorpora por igual al nuevo teatro. Al contrario, la crisis mundializó el capitalismo a partir de la polarización sustentada en el predominio de los países imperialistas y la profundización del

subdesarrollo en los países dependientes. Después de la crisis, continuó la reproducción ampliada del capital gracias a la acentuación de la desigualdad entre el mundo central y el periférico. En dicha desigualdad radica la nueva unidad del capitalismo mundial.⁷

Si se considera el PIB per cápita, un simple indicador del desempeño económico nacional, se aprecian entonces algunas distancias entre el mundo central y el periférico. Mientras que el primero registraba en 2013 un PIB per cápita de poco más de 35 mil dólares, el segundo alrededor de 3 mil dólares, una disparidad de más de 100 por ciento. A pesar de que esa medida diluye las desigualdades internas de las economías —ni en los países desarrollados donde la desigualdad de ingresos es cada vez más pronunciada ni en las economías subdesarrolladas donde se registran las desigualdades más pronunciadas del mundo (véase el caso latinoamericano)—, sí revela una tendencia general de distanciamiento cada vez más pronunciado entre ambas regiones (véase gráfica 5). En adición, cuando se examinan las desemejanzas de los índices salariales mundiales se ratifica que el proceso de mundialización ha estado lejos de significar homogeneización capitalista: «Si el capitalismo se expande en el centro succionando a la periferia es porque existe una fuerza impulsora del crecimiento que origina esta expoliación. El ímpetu de la acumulación en el corazón del sistema acentúa la devastación del subdesarrollo y fractura en dos polos muy diferenciados al capitalismo contemporáneo» (Katz, 2001: 17).⁸

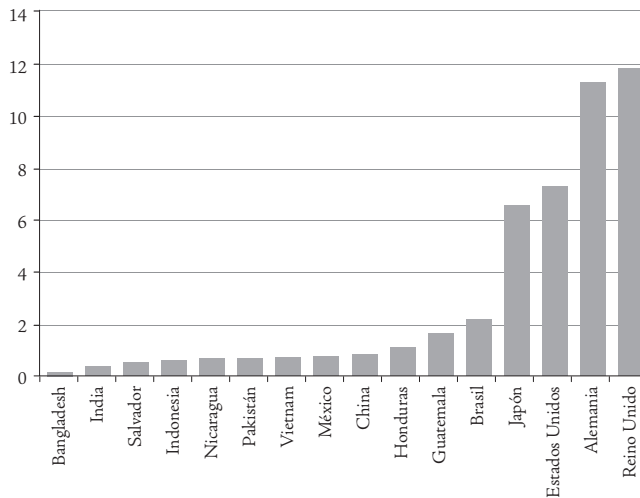
La reestructuración industrial como expresión notable de la ruptura del ciclo del capital entre economías del Sur y el Norte se reproduce

⁷ *Dialéctica de la dependencia* enfatiza en la unidad creada desde el antagonismo *espacial* de los contrarios. Para ahondar en el método dialéctico del pensamiento latinoamericano, véase Osorio (2008).

⁸ En este artículo, Katz realiza una crítica a los análisis marxistas que no se percatan de la necesaria articulación de los países dependientes con los países imperialistas para contrarrestar la caída tendencial de la tasa de ganancia y acentuar los mecanismos de acumulación.

sobre la base de una diferencia salarial significativa. El aprovechamiento del abismo salarial por parte de los capitales monopolícos es un factor esencial para comprender el grado de concentración oligopólica que han alcanzado las empresas transnacionales. No sólo porque se integra a la fuerza de trabajo superexplotada sino porque las mercancías que ella produce se realizan en mercados donde los salarios son mucho más elevados y por ende también los precios. Esta diferencia salarial demuestra empíricamente el fenómeno de ruptura del ciclo del capital, en el que el valor se genera por la fuerza de trabajo con los salarios más deprimidos a nivel mundial y se realiza en los mercados centrales donde la fuerza de trabajo recibe los salarios comparativamente más altos. La gráfica 7 muestra la semejanza entre los salarios del mundo periférico y los del central, que en el mejor de los casos es de 1:6. En el primer caso se ubica la industria de exportación de bienes de consumo, en el segundo el consumo que dinamiza y realiza la producción del primero. Por tanto, es posible afirmar que el fenómeno de la reestructuración productiva sobre la base de la diferenciación salarial mundial no sólo se trata de reducir el costo de la mano de obra sino que al mismo tiempo debe mantener el mercado que haga circular las mercancías: es la dialéctica del ciclo del capital que opera a nivel mundial.

Gráfica 7. Salario mínimo por hora (dólares)



Fuente: UNCTAD (2013).

La disparidad salarial mundial, desde la cual se lleva a cabo una unidad diferenciada entre la esfera de producción de plusvalía y la esfera de consumo, es la base desde la cual es renovado el proceso de transferencia de valor del Sur al Norte global (Kersweell, 2012). Al vender las mercancías producidas en economías subdesarrolladas a precios de mercado de economías desarrolladas se propicia una *transferencia de valor extraordinaria* que es retenida por las grandes empresas transnacionales. Este proceso poco estudiado representa un elemento fundamental para comprender el grado exponencial de concentración y centralización de riqueza por las corporaciones oligopólicas ubicadas sobre todo en el ámbito comercial (Wal Mart, Nike, Adidas, Ikea, GM, Amazon, Apple, etcétera). El control de la circulación y la realización de las mercancías ejercidas por las empresas transnacionales les permite retener la plusvalía realizada en la venta y de esa manera tener mayor poder de decisión sobre los capitales

de las otras esferas del ciclo. No obstante, no porque se ubiquen en la esfera del comercio significa que generen el plusvalor. En sentido opuesto, controlan y retienen el plusvalor generado por capitales industriales subcontratados del mundo subdesarrollado. Por tanto, el precio de los bienes de consumo que circulan en el mundo desarrollado esconde la ruptura del ciclo del capital mundial y las diferencias salariales mundiales. Se repite el patrón que Marx criticara a la economía política clásica en el cual el capital comercial aparecía como generador de plusvalor.

No obstante, el argumento de Condillac suele reaparecer en los economistas modernos, particularmente cuando se procura presentar la figura desarrollada del intercambio mercantil, el comercio, como productivo de plusvalor. «El comercio», se dice, por ejemplo, «agrega valor a los productos, ya que los mismos productos valen más en las manos de los consumidores que en las de los productores, y se lo puede considerar, literalmente, un acto productivo» (Marx, 2011).

Esta visión se renueva en el capitalismo actual que custodia la transferencia de valor de Sur a Norte mediante la *ilusión del PIB*, así denominada por John Smith. En las estadísticas de las cuentas nacionales, los países desarrollados registran cifras del PIB extraordinariamente más elevadas que las de los subdesarrollados, y como el PIB se basa en las cifras de valor agregado de una economía, la conclusión lógica sugiere que hay un valor superior en el Norte que en el Sur. Sin embargo, Smith aclara que la desproporcional diferencia entre el PIB de países desarrollados y subdesarrollados no representa una diferencia de valor agregado sino de valor capturado o retenido.

No se puede trazar un centavo de las ganancias de H&M o General Motors que le llegue a los proveedores independientes en Bangladesh o México; por el contrario, todo la ganancia aparece como valor agregado

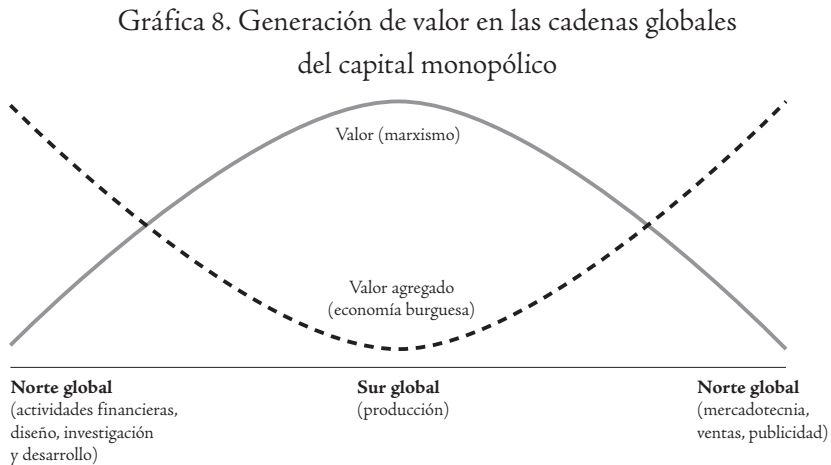
generado por su propia actividad. Este misterio, inexplicable para la teoría económica del *mainstream*, y por tanto ignorado, sólo puede ser resuelto al redefinir «valor agregado» por «valor capturado»; en otras palabras, el «valor agregado» de una empresa no representa el valor que ha producido, sino una porción del total de valor de toda una economía que logra capturar a través del intercambio, incluido el valor extraído del trabajo vivo en países lejanos.

No sólo hay diferencia entre el valor capturado y el valor creado, en contraste con la indistinción entre ambos que mantiene la teoría del *mainstream*, sino que no existe correlación entre ellos —por ejemplo, los bancos no generan valor pero capturan una gran cantidad. Como el PIB de un país no es otra cosa que la suma del valor agregado de sus empresas, las estadísticas del PIB siempre minimizan la contribución real de países del Sur del mundo en la participación de riqueza global, mientras que exageran aquella de los países «desarrollados». De esta manera ocultan la relación cada vez más parasitaria, explotadora e imperialista entre ellas. A esto le llamo *la ilusión del PIB* (Smith, 2012).⁹

Las *redes globales de capital monopolico* son estructuras mundiales de drenado de valor del Sur al Norte, situación en la que los manantiales de plusvalor son generados por la fuerza de trabajo superexplotada de los países subdesarrollados que después son trasladados hacia economías desarrolladas mediante el comercio internacional. Las empresas transnacionales tienen control absoluto gracias al dominio que ejercen en el ámbito del comercio, donde la mercancía (M') se convierte en dinero incrementado (D').

⁹ Traducción del autor.

Por lo anterior, resulta imprescindible cuestionar la noción dominante de «valor agregado» que en la economía del *mainstream* equivale al agregado de valor medido en los términos convencionales de precios (cuentas nacionales). A diferencia de esta medida que hoy se convierte en una herramienta estadística importante de la economía burguesa para silenciar el papel protagónico que la clase trabajadora del Sur desempeña en la generación de valor, las nociones *diferencia salarial mundial*, *ruptura del ciclo del capital* y *superexplotación* permiten plantear el problema del valor agregado desde una posición radicalmente distinta.



Fuente: Lawesen y Cope (2015).

Para la economía vulgar las actividades de mayor valor agregado radican en la investigación, diseño, mercadotecnia, comercio, etcétera. Actividades que en el desarrollo de las cadenas globales de capital monopólico se ubican en economías desarrolladas, mientras que la producción industrial de bienes de consumo registra los índices más bajos de valor agregado. Desde el punto de vista de la economía política marxista, esta relación es exactamente lo opuesto. Las actividades que generan mayor

valor radican en la esfera productiva de los países subdesarrollados. Una cosa es dónde se genera el valor y otra muy diferente dónde se retiene. Si confundimos ambas, terminaríamos por coincidir con la economía burguesa en que los países subdesarrollados se encuentran atrasados porque no generan valor. Pero si se tiene en cuenta la ley del valor y se cuestiona dónde se genera el valor, se llegará a la conclusión de la teoría marxista de la dependencia: el atraso (si es que se puede enunciar en esos términos) no es una falta de voluntad por generar valor; más bien es un robo de plusvalor transferido a las economías desarrolladas y retenido fundamentalmente por capitales oligopólicos que se ubican en el comercio y en las actividades financieras.

Conclusión

La transformación productiva mundial es un principio crucial en la reproducción de *redes globales de capital monopolístico*. Como respuesta a la crisis mundial capitalista de la década de 1970, la transferencia de procesos productivos del mundo desarrollado al subdesarrollado se compone como mecanismo sustancial en la concentración y la centralización oligopólica de capital en unos cuantos.

Mediante la *diferenciación salarial mundial* que registra un abismo entre los ingresos del Sur y el Norte global, el capital ha encontrado una herramienta para la valorización: por un lado, un ejército industrial extendido en el mundo subdesarrollado que produce plusvalía para la exportación y, por el otro, mercados dinámicos que favorecen la realización de plusvalor que al final es retenido en las arcas del capital monopolístico. A través de esta cadena mundial se lleva a cabo un proceso de transferencia de valor mundial sin precedentes.

Las nociones de ruptura del ciclo del capital y superexplotación procedentes de la teoría marxista de la dependencia son elementos básicos para entender esta nueva fase de desarrollo del capitalismo mundial. La distancia cada vez más pronunciada entre espacios de producción en el Sur global y espacios de consumo en el Norte hace que la violación del valor de la fuerza de trabajo en economías subdesarrolladas sea la condición básica de reproducción de las *redes globales de capital monopólico*. No es factible comprender el *global shift* de la industria ni la transferencia de valor mundial sin tener en cuenta que el capitalismo en la actualidad se fundamenta en una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo por un salario que no alcanza para su reproducción moral ni socialmente sana. Al capital monopólico no le interesa la mano de obra como consumo para sus mercados pero sí para generar valor. Por eso es posible detectar que las grandes empresas transnacionales se han instalado en los rincones más pauperizados del planeta con el propósito de integrar a una fuerza de trabajo precarizada al seno del proceso laboral. Esta nueva clase trabajadora industrial superexplotada es la fuente de mayor riqueza que hoy queda retenida en las arcas del capital monopólico.

Referencias

- Asian Development Bank (2012). The Informal Sector and Informal Employment in Bangladesh. Recuperado de <http://www.adb.org/publications/informal-sector-and-informal-employment-bangladesh>
- Banco Mundial (2016a). Información de Banco Mundial. Recuperado de <http://data.worldbank.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS>
- Banco Mundial (2016b). Datos tomados. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/>

- Braudel, F. (1986). *La dinámica del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Chacón, F. (2000). Comercio internacional de los textiles y el vestido: reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los noventa. En *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*. México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Chandrasekhar, C.P. (2016). India's informal economy. *The Hindu*. Recuperado de <http://www.thehindu.com/opinion/columns/Chandrasekhar/indias-informal-economy/article6375902.ece>
- Covarrubias Valdenebro, A. (2014). *Explosión de la industria automotriz en México: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador*. México: Fundación Ebert.
- Crossa Niell, M. (2016). *Honduras: maquilando subdesarrollo en la mundialización*. Tegucigalpa: Guaymuras.
- Dicken, P. (2007). *Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy*. Nueva York: The Guilford Press.
- Foster, J.B. (2015). The New Imperialism of Globalized Monopoly-Finance Capital. *New York, Monthly Review*, 67(3).
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32(125).
- Gereffi, G. y Bair, J. (2001). Local Clusters in Global Chains. The causes and consequences of export dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry. *World Development*, 29(11), pp. 1885-1903.
- Gibson, I. (2003). The Race to the Bottom-Globalization or Brand Imperialism? *Ritsumeikan Annual Review of International Studies*, 2, pp. 59-73. Recuperado de <http://www.ritsumei.ac.jp/acd/cg/ir/college/bulletin/e-vol.2/gibson.pdf>
- Guillén, A. (2015). *La crisis global en su laberinto*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.

- Husson, M. (2014). La formación de una clase obrera mundial. *Viento Sur*. Recuperado de <https://www.vientosur.info/spip.php?article8622>
- Katz, C. (2001). Sweezy: los problemas del estancamiento. *Revista de Sociedad, cultura y política*, 5(15), pp. 13-40. Recuperado de <http://www.lahaine.org/katz/b2-img/Sweezy.pdf>
- Kerswell, T. (2012). Consuming Value: The Politics of Production and Consumption. *Economic Affairs*, 57(3), pp. 339-345.
- Lauesen, T. & Cope, Z. (2015). Imperialism and the Transformation of Values into Prices. *New York, Monthly Review*, 67(3). Recuperado de <http://monthlyreview.org/2015/07/01/imperialism-and-the-transformation-of-values-into-prices>
- Marini, R.M. (1972). Dialéctica de la dependencia. *Revista Sociedad y Desarrollo*, (1). Recuperado de http://www.marini-escritos.unam.mx/pdf/024_dialectica_dependencia_1972b.pdf
- Márquez Covarrubias, H. y Delgado Wise, R. (2015). Signos vitales del capitalismo neoliberal: imperialismo, crisis y transformación social. *Estudios Críticos del Desarrollo*, 1(1), pp. 11-50.
- Marx, K. (2011). *El capital* (tomo I). México: Fondo de Cultura Económica.
- Mészáros, I. (2010). Más allá del capital, hacia una teoría de la transición. En *Pasado y presente XXI*. Bolivia: Vicepresidencia del Estado.
- Morales, J. (2010). *Maquila 1980-2006 México, Centroamérica y la República Dominicana* (tesis de doctorado). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Organización Internacional del Trabajo (2014). El empleo informal en México: situación actual, políticas y desafíos, Programa de Promoción de la Formalización de América Latina y el Caribe, OIT. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_245619.pdf
- Osorio, J. (2008). *Fundamentos del análisis social. La realidad social y su conocimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Piketty, T. (2014). *Capitalismo en el siglo XXI*. España: Fondo de Cultura Económica.
- Roach, S. (2004). How global labour arbitrage will shape the world economy, *Global Agenda. Magazine of the World Forum Economic Annual Meeting 2004*. Recuperado de <http://ecocritique.free.fr/roachglo.pdf>
- Sacaluga, C. y Nuñez, F. (2013). *Publicidad: simbología de masas*. Madrid: Planeta Alvi.
- Smith, J. (july-august 2012). The GDP Illusion. *Monthly Review*, 64(3), pp. 86-102.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2013). *GVCs and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. Recuperado de [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary / diae2013d1_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf)
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2015). *Global Value Chains and South-South Trade*, UNCTAD. Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsecidc2015d1_en.pdf
- Wallerstein Maurice, I. (2005). *Análisis de sistemas mundo: una introducción*. México: Siglo XXI.
- Wise, R.D. y Martin, D. (2015). La política económica del arbitraje laboral mundial. *Problemas del Desarrollo*, 183(46), pp. 13-32.
- Zuñiga, M. (2014). Centro América Informal, Mercados y Tendencias. Recuperado de <http://revistamyt.com/voces/centro-america-informal/>

ORDEÑANDO LAS ROCAS: lecciones del *fracking* para la ciencia y la tecnología

Guillermo Foladori*

Resumen: Uno de los resultados de la tecnociencia que más reclamos y movilizaciones de las organizaciones civiles ha desatado en las últimas dos décadas es el *fracking*. En este artículo se analiza el surgimiento y desarrollo del método de extracción por fractura hidráulica y las diferentes contradicciones sociales asociadas. A partir de dicho contexto se sugiere una enseñanza sociológica derivada del creciente distanciamiento entre la ciencia y la tecnología para satisfacer necesidades sociales, debido a que están orientadas a colaborar en la reproducción del capital, lo cual propicia a su vez un paulatino alejamiento de las organizaciones civiles del quehacer científico-técnico formal y hegemónico.

Palabras clave: medio ambiente, *fracking*, ciencia, tecnología, contradicciones sociales.

¹ Profesor investigador de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

MILKING THE ROCKS:
lessons of fracking for science and technology

Abstract: One of the areas of technoscience that is often criticized and which has been given critical attention in the form of protests from citizen organizations in the last two decades is fracking. In this paper, the origins and development of the issue are analyzed, as well as the various social contradictions that have manifested. In this context, a sociological approach is suggested, given the growing rift between science and technology, which are united in fostering the reproduction of scientific capital to satisfy social needs, leading to a gradual shift away from formal and hegemonic scientific-technical development by civil organizations.

Keywords: environment, fracking, science, technology, social contradictions.

Introducción

La extracción de gas y petróleo del subsuelo mediante la fractura hidráulica (*fracking*) es el hecho científico-técnico que mayor controversia ha generado en términos de amplitud geográfica y profundidad política, excepto las actividades militares. Las razones son diversas: al surgir avanzaron velozmente en Estados Unidos y Canadá, luego en Inglaterra la situación recibió la atención inmediata de la prensa internacional; la rápida expansión a otros países desde comienzos del siglo XXI; el perjuicio directo a la salud humana y el medio ambiente, por ejemplo al afectar las fuentes de agua potable; el carácter estratégico que el gobierno de Estados Unidos le otorga a esta tecnología para garantizar la autosuficiencia en el consumo de gas y convertirla en la bandera económico-política y energética de la administración de Barack Obama al argumentar que representa el camino hacia la energía limpia (Plumer, 2014); y la irrupción en un momento en que las organizaciones ambientalistas han madurado.¹

El *fracking* ha desatado varios conflictos sociales entre Estados, entre instituciones al interior de los Estados, entre políticas nacionales y locales, entre organizaciones sociales y el gobierno nacional, entre organizaciones ambientalistas e instituciones de espionaje y entre científicos.

Origen y evolución del *fracking*

El *fracking* es una técnica moderna que quiebra rocas sedimentarias mediante la inyección de agua con arena y químicos para producir milimétricas

¹ Muchas ONG ambientalistas asumieron una fuerte crítica al *fracking*, como Earthjustice, Greenpeace, Sierra Club, Natural Resource Defense Council, Idle No More, Forest Ethics, Eco Society, Lead Now, Dogwood Initiative, Council of Canadians and the People's Summit, Friends of Earth, IPEN. En sus sitios de Internet puede encontrarse información sobre el tema.

fracturas y permitir que el gas o petróleo atrapado fluya hacia un reservorio. Implica la perforación horizontal a profundidades de hasta 1,500 m, aproximadamente, con subsecuentes perforaciones horizontales. Cobró auge en la primera década del siglo XXI debido al incremento de los precios del petróleo y el gas natural desde 2002.² En Estados Unidos la producción de gas natural por *fracking* comenzó en 1999 y para 2013 alcanzó un tercio de la producción total del país (Adelmann, 2013).

Los antecedentes del *fracking* se remontan al inicio de la explotación del petróleo, que utiliza diversos explosivos para quebrar y triturar rocas en las profundidades. A finales de la década de 1940 se emitió una patente como resultado de experimentos con inyecciones de napalm (Wikipedia, n.d.). Las técnicas de *fracking* se mantuvieron más o menos estables hasta que la crisis del petróleo en los 1970 causó inquietud en Estados Unidos acerca de la potencial escasez de combustibles fósiles. La cuadruplicación del precio del petróleo hizo pensar en explotar yacimientos que antes eran menos rentables. En 1980 el presidente Jimmy Carter aprobó la ley Crude Oil Windfall Profit Tax Act (P.L. 96-223), la cual contiene un capítulo que reduce los impuestos a quienes exploten fuentes no convencionales de energía, ello incluye los lechos de gas natural devonianos que el *fracking* explota (IPAA, 2005; Senate and House of Representatives, 1980; *The Economist*, 2013). Entonces, la cuestión ambiental correspondía al sector público. En 1972 se efectuó la Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente Humano en Estocolmo y se discutió la creación de una comisión en la Organización de las Naciones Unidas (ONU) sobre el tema ambiental, que años después se convertiría en la

² El precio por barril de petróleo pasó de 25 dólares en 2002 a 100 en 2013. El gas natural tuvo un aumento semejante hasta 2008 y luego una importante caída al igual que el petróleo, años después (US Energy Information Administration, n.d.). La última caída del precio de los hidrocarburos ha puesto en duda la viabilidad del *fracking*, incluso más que los movimientos *antifracking*.

Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y Desarrollo (CMMAD). En Estados Unidos, el Congreso solicitó a la Agencia de Protección Ambiental (EPA) un informe de los desechos de la industria del petróleo y el gas. La EPA concluyó que algunos de los materiales extraídos en las perforaciones eran tóxicos peligrosos y que debían ser fuertemente controlados. Sin embargo, la redacción final del informe de 1987 sufrió una modificación y aquella conclusión fue eliminada, situación que fue develada por *The New York Times* en 2011 a partir de una entrevista a la autora del informe, quien expresó: «It was like the science didn't matter (...) The industry was going to get what it wanted, and we were not supposed to stand in the way» (Urbina, 2011a). Este es uno de varios casos de enfrentamiento entre órganos del mismo gobierno, pues la Office of Legal Counsel de la Casa Blanca alteró los resultados científico-técnicos de la EPA (Urbina, 2011a).

Paralelamente a la reducción de impuestos para tecnologías alternativas en Estados Unidos, la ciencia y la tecnología trabajaron en opciones más redituables de explotación del *fracking*. A finales de la década de 1990 se perfeccionó y patentó la técnica del *fracking*. La empresa del petrolero de Texas, George Mitchell,³ con subsidio estatal en Investigación y Desarrollo (I+D) y relacionada con diversos laboratorios públicos, militares,⁴ empresas privadas y universidades, logró en 1998 la moderna técnica del *fracking*, que según *The Economist* supera los tres obstáculos de la antigua:

³ George Mitchell, pionero en esta tecnología, invirtió años en investigación y desarrollo en su empresa y otras asociadas para alcanzar el resultado (Wang & Krupnick, 2013).

⁴ En la investigación y desarrollo del *fracking* participaron el Departamento de Defensa de Estados Unidos y el Departamento de Energía a través de los Laboratorios Sandía, que poseen gran experiencia en explosivos: «The gas industry itself has spoken on behalf of federal research efforts. The DOE started it, and other people took the ball and ran with it», expuso Dan Steward, exvicepresidente de Mitchell Energy's. «You cannot diminish DOE's involvement» (Trembath *et al.*, 2012).

George Mitchell is known as the «Father of Fracking» due to his 1998 invention... where he combined the old and uneconomical hydraulic fracturing, with «slickwater» and with «horizontal drilling»... those 3 technologies combined made the process economical and thus fuelled the current world-wide boom in fracking («Shale & Coal Seam Gas-History of Fracking», n.d.).

El *fracking* permite la explotación de los lechos de roca horizontales a profundidades de más de mil metros. Sin embargo, representa diversos problemas legales en Estados Unidos: 1) los pozos deben atravesar fuentes de agua potable más superficiales y existe probabilidad de contaminación; 2) la mezcla líquida incluye productos químicos contaminantes que pueden esparcirse en los suelos o desprender gases tóxicos hasta la superficie; 3) las explosiones provocadas pueden causar terremotos; 4) utiliza enormes cantidades de agua que se contaminan y cuya disposición final o reciclaje no es sencillo; 5) supone avanzar horizontalmente por debajo de terrenos que pertenecen a otras personas, quienes pueden cobrar derechos de propiedad si la legislación lo autoriza o reclamar al Estado cuando éste es el usufructuario de los subsuelos (McMahon, 2013; Plumer, 2016, 2015; Wikipedia, n.d.).

Entre la invención de la nueva técnica en 1998 y la liberación de impedimentos ambientales en 2005, el *fracking* se expandió con limitaciones. Después creció de manera exponencial: los beneficios se elevaron a 82 mil entre 2005 y 2012 en Estados Unidos, con 146 mil hectáreas de tierra afectada (*Environment America*, 2013). En poco menos de una década Estados Unidos pasó de producir 1 por ciento del gas consumido a 30 por ciento; de ahí surge la pretensión de exportar.

El *fracking* se impone sobre la legislación ambiental

No es de sorprender que el gobierno de Estados Unidos anteponga los intereses económicos y militares a los problemas ambientales. El presidente George W. Bush no firmó el Protocolo de Kioto en 2002 con el argumento de que no existía evidencia científica suficiente acerca del calentamiento global, aun cuando todos los informes del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático lo afirman. Al respecto, el *fracking* es ilustrativo de la forma en que las corporaciones y el poder ejecutivo eluden la legislación ambiental para favorecer la explotación de las petroleras.

Las corporaciones petroleras, tras años de ejercer presión política (*lobby*), allanan el camino a la inversión masiva de capital en el *fracking* mediante la inclusión de excepciones a las reglamentaciones ambientales. En seguida se describen las medidas aplicadas para evadirlas:

- a) En la década de 1970, el Resource Conservation and Recovery Act (RCRA) estableció reglamentaciones para la basura y los desechos; en concreto, consideró a los desechos industriales —incluidos los de petróleo y gas— como peligrosos y sujetos a la mayor restricción. A finales de esa década, la industria petrolera abogó por la incorporación de una excepción en la legislación, pues catalogó los resultados de las perforaciones como no peligrosos.
- b) Desde principios de los 1970, la Environmental Protection Agency (EPA) decretó un control a las emisiones de contaminantes de los pozos de petróleo y gas mediante estándares de calidad, regulados por la Clean Air Act (CAA). Los lineamientos indican que diferentes pozos interconectados del mismo dueño deben valorarse como agregados a efectos del volumen de emisión. En 2005, la cláusula del CAA

- concerniente a las agregaciones fue revocada por una excepción a la Energy Policy Act que desconoce las «agregaciones», lo cual hizo factible que se multiplicaran los niveles de contaminación y se propagara el método de *pad drilling* o pozos interconectados, que después de 2006 abarató de modo significativo el sistema *fracking* (Thuot, 2014).
- c) La National Environmental Policy Act obligaba a todos los proyectos federales a cumplir con una última revisión de calidad ambiental por la EPA. Este requisito fue omitido en 2005 en lo referente a las perforaciones de gas y petróleo (Gurule, 2013a).
 - d) El Safe Drinking Water Act (SDWA) de 1974 indica que la EPA debía garantizar la limpieza del agua potable, puesto que la contaminación subterránea por inyección de líquidos es uno de los aspectos clave. En 2005 se introdujo una excepción que elimina a las inyecciones de líquidos por perforaciones de petróleo y gas de esta categoría, lo que libera al método del *fracking* del control (EPA, n.d.).
 - e) La Clean Water Act (CWA) controla por medio de estándares la introducción de contaminantes en aguas destinadas a procesos industriales, incluyendo las aguas de lluvia que lavan residuos de la industria. En 2004, la EPA efectuó un estudio de los efectos del *hidrofracking* en el agua. El informe identifica niveles potencialmente peligrosos de contaminación en los efluentes del proceso, con evidencia de posible contaminación de los acuíferos. De acuerdo con *The New York Times*, que tuvo acceso a la información, el documento final del EPA fue presentado con la redacción cambiada, al declarar que la técnica ofrece «poco o ningún peligro al agua potable» (Urbina, 2011a).⁵ Más tarde se restringió la aplicación de la CWA al *fracking* a través de un cambio terminológico, al considerar sus inyecciones líquidas como «instrumentos» en lugar de «contaminantes»; también se excluyeron del control de la

⁵ Los informantes manifestaron que cinco de los siete miembros que revisaron el documento eran exfuncionarios de la industria del petróleo y el gas (Urbina, 2011a).

CWA los resultados de las perforaciones petroleras y de gas en lo relacionado con los desechos lavados por la lluvia (Gurule, 2013a).

El descontento de organizaciones sociales, población informada y algunas agencias gubernamentales estadounidenses fue tal que en 1987 se emitió el Emergency Planning and Community Right-to-Know Act (EPCRA), que obligó a la industria petrolera a informar anualmente el inventario de todos los químicos utilizados; pero, como indica Gurule (2013a), la industria petrolera casi nunca realiza esos reportes.

Frente a las contradicciones surgidas, la EPA propuso al Ejecutivo una moratoria al *hidrofracking* en la cuenca de Nueva York en 2010; no obstante, la propuesta fue rechazada a último momento por «decisiones superiores», según documentos internos consultados por *The New York Times*. Posteriormente, la EPA fue cuestionada por los organismos de vigilancia (*watchdog*) del gobierno (Urbina, 2011a), razón por la cual intentó recuperarse en materia de legalidad ambiental con la incorporación de nuevas restricciones (Gurule, 2013b).

Conflictos sociales en torno al *fracking*

El impacto del *fracking* en la salud humana y ambiental es controversial y en gran medida incierto; si bien constituye la causa principal de los conflictos sociales desatados. Algunos periodistas expresan que informes privados exhiben en algunos casos el afloramiento de radium-226, un tóxico con efectos perjudiciales a la salud y en cantidades por litro miles de veces por encima de lo permitido (Ernst v. EnCana Corporation, 2011). En otros incidentes se ha comprobado el escape al aire de benceno, un potente cancerígeno, en cantidades altamente tóxicas (Plumer, 2016). Los cursos de agua y el agua potable han sido contaminados en

casos comprobados. La cantidad de químicos utilizados por la industria es desconocida, algunos sostienen que hay hasta 2 mil 500 y tal vez más de 650 sean tóxicos (Urbina, 2011b).⁶

La contaminación de los cursos de agua y terrenos irrigados es desconocida. En 2011 el Department of Energy (DOD) y la General Electric invirtieron dos millones de dólares para remover materiales radioactivos derivados del *fracking* en las Montañas Apalache, lo que indica que algo anda mal (McMahon, 2011). Ante los errores, la ciencia y la tecnología proponen nuevas técnicas que hacen más eficientes las explotaciones, retiran los posibles químicos tóxicos y plantean medidas de descontaminación (Behr, 2013; Boman, 2011). En consecuencia, no debe sorprender que las organizaciones civiles informadas desconfíen de la ciencia y la tecnología. Diversos movimientos sociales, ONG y ciudadanos de manera espontánea reclaman detener el *fracking*, lo que evidencia que existen sectores de la ciudadanía que no aceptan acríticamente las novedades científicas y sus aplicaciones tecnológicas (Mathiesen, 2014).⁷ El conflicto trasciende las esferas políticas más elevadas, con la prohibición en algunos países. Francia y otras naciones han establecido moratorias a las técnicas del *fracking* (Keep Tap Water Safe, 2014; Wikipedia, 2014).

Son varias las facetas que adquiere la contradicción entre los intereses corporativos y la población. Una de ellas es la necesidad de los gobiernos centrales de impedir la oposición de los gobiernos locales que son presionados por sus habitantes para rechazar los proyectos de *fracking*.

⁶ «14 of the nation's most active hydraulic fracturing companies used 866 million gallons of hydraulic fracturing products —not including water. More than 650 of these products contained chemicals that are known or possible human carcinogens, regulated under the Safe Drinking Water Act, or are listed as hazardous air pollutants, the report said» (Urbina, 2011b).

⁷ Tampoco debe asumirse que todas las organizaciones ambientalistas son críticas al *fracking*, pues varias responden a intereses corporativos y no se han pronunciado al respecto (Civil Society Institute and +70, 2013).

El gobierno del Reino Unido, por ejemplo, anunció en 2014 que los impuestos procedentes de los negocios de *fracking* podían quedar en manos de los gobiernos locales en un 100 por ciento, en un intento por lograr apoyo local; además, una parte sería entregada directamente a los habitantes, hecho que fue visto por las ONG más críticas como si trataran de comprar salud y seguridad con dinero (Watt, 2014). Un señuelo más para ganar la aceptación de la población es la promesa de empleos, energía más barata y crecimiento económico (Macalister & Wintour, 2014). Sin embargo, tales procedimientos, que pretenden convencer a gobiernos locales y ciudadanos, no siempre tienen éxito. En Estados Unidos hay cientos de condados donde el *fracking* está prohibido; la organización Keep Tap Water Safe (2014) presenta en su página de Internet la lista actualizada de cada uno. El mapeo realizado permite la sistematización de demandas, la ubicación geográfica, la seriación en el tiempo, la jerarquización de las instituciones participantes y la información trascendente en cualquier relevamiento científico, y muestra la importancia de la participación pública organizada e independiente en el desarrollo del conocimiento científico.

Los resultados alarmantes en términos de contaminación, la presión de las organizaciones sociales, los efectos de los temblores sobre las construcciones, entre otras consecuencias, revierten el *fracking* en algunos lugares.⁸ El estado de Vermont en Estados Unidos fue el primero en

⁸ Habitantes de áreas residenciales cercanas a los lugares de *fracking* ven caer los precios de sus lotes como resultado de varios factores (daño en la construcción, potencial surgimiento de gases, contaminación del agua, etcétera) y han hecho manifestaciones espontáneas (Mathiesen, 2014): «This July will see thousands more mobilize in Washington, D.C. for the Don't Stop the Frack Attack rally. Grassroots communities across New York State are already speaking out against Governor Andrew Cuomo's attempt to turn the Southern Tier of New York into a sacrifice zone for fracking. This creative, nonviolent action bubbling across the United States may turn out to be the most powerful way of halting extreme energy development at the expense of both people and the planet» (Kahn, 2012).

prohibir el *fracking* en su territorio en 2012 (Wikipedia, 2014). Francia lo prohibió de acuerdo con el principio de precaución en 2011 (Patel & Viscusi, 2013); y Bulgaria lo hizo luego de sucesivas protestas populares en 2012. En Alemania, tras fuertes reclamos civiles, el gobierno cedió y estableció una moratoria *de facto* —congelamiento de los proyectos— en 2013. Otros prohíben determinados tóxicos en los líquidos inyectados, como Australia los BTEX (Wikipedia, 2014).

La contradicción entre los intereses corporativos y gubernamentales frente a los de la población organizada llega al extremo cuando las corporaciones utilizan servicios secretos oficiales a fin de dar seguimiento a los conflictos sociales. Canadian Security Intelligence Service empezó a monitorear a los activistas *antifracking* que se oponían a la construcción de la tubería Northern Gateway, bajo el argumento de la seguridad nacional, pero la información fue entregada a la corporación Enbridge, encargada de las obras (Ahmed, 2014). La agencia canadiense trabajó en una alianza transfronteriza con la Oficina Federal de Investigación (FBI, por sus siglas en inglés) y el Departamento de Seguridad Nacional de Estados Unidos (DHS, por sus siglas en inglés); al tiempo que oficiales de Estados Unidos se infiltraron en manifestaciones de los activistas de Oklahoma para desestabilizar el movimiento. Scotland Yard del Reino Unido tiene antecedentes por criminalizar a oponentes de los organismos genéticamente modificados y actúa en el mismo sentido con el *fracking*. Las agencias de seguridad de Estados Unidos, Canadá y Reino Unido consideran a los activistas *antifracking* como ecoterroristas o extremistas domésticos (Ahmed, 2014).

Paradójicamente, la legislación ambiental de la EPA y otras instituciones consideran a los activistas como organizaciones civiles y *stakeholders* que elevan la democracia con su participación en materia de ciencia y tecnología. La contradicción es elocuente: evidencia que la participación pública es una demanda y un logro democrático incorporado a las

instituciones públicas, pero sólo mientras no surjan las discordancias sociales habrá represión directa.

El *fracking* también ha provocado réplicas a escala internacional. El secretario general de la North Atlantic Treaty Organisation (NATO) declaró en junio de 2014 que Rusia respaldaba las manifestaciones *anti-fracking* en los países occidentales (Harvey, 2014), en la República Checa y Bulgaria, para impedir que sus gobiernos lo acepten (Wikipedia, 2014). Al ser un gran productor de gas natural, sus intereses se verían perjudicados por la caída de los precios de los hidrocarburos.

La población directamente afectada no es un sector social específico sino que abarca a ciudadanos de todo tipo, de la ciudad o el campo, e inclusive a defensores de parques nacionales. Pennsylvania Alliance for Clean Water and Air (2014) exhibe en su página *web* una lista de individuos y familias que han sido damnificados por el *fracking*. Allí se aprecian los síntomas y enfermedades a la salud humana, otros organismos vivos y el medio ambiente en general. Esta recopilación es de gran valor para efectos de tratamiento médico y puede ser considerada como ciencia ciudadana (*science citizen*). De modo semejante, en el sitio de Internet de *Environment America* (2014) se encuentran las *Shalefield Stories*. En el caso del *fracking* es elocuente el papel de la ciencia ciudadana en los procesos de democratización.

Un sector social más que se incorpora al debate es la academia, ya sea apoyando a uno u otro sector, con informes técnicos y alternativas tecnológicas. Es el caso de la Sociedad para la Conservación de la Biología, que critica al *fracking* por sus impactos ambientales (Society for Conservation Biology, 2013); o la Duke University, que realiza evaluaciones independientes de la contaminación derivada del *fracking* (Drajem, 2014) y propone variables nanotecnológicas para hacerlo más eficiente y productivo (Behr, 2013; Boman, 2011). Pero el *fracking* también es un ejemplo notorio de la alianza entre los sectores privado y público, incluyendo el

militar, unión comandada por los intereses corporativos de la industria de hidrocarburos. Para el Instituto BreakThrough el *fracking* es uno de los resultados más exitosos de la innovación científica organizada entre instituciones públicas, privadas y medidas políticas del gobierno, pues comprende la investigación básica, la producción y la comercialización.

We consistently found that innovation and progress in the development of hydraulic fracturing and other key gas recovery technologies arose from public-private research and commercialization efforts. From basic science to applied R&D to technological demonstration to tax policy support and cost-sharing partnerships with private industry, federal programs proved essential to gas industry engineers in figuring out how to map, drill, and recover shale gas —and, most importantly, how to do it cost effectively (Trembath *et al.*, 2012).

Como resultado de las movilizaciones y los conflictos entre las agencias e instancias gubernamentales por la pérdida de poder, diversos proyectos de ley fueron presentados en Estados Unidos a escasos años de la expansión del *fracking*, lo que extendió el conflicto a las más altas esferas de la política. Sin embargo, al 14 agosto de 2014, ninguna iniciativa había logrado resolución.

Cuadro 1
 Iniciativas de ley presentadas en el Congreso de Estados Unidos
 con relación al *fracking* entre 2009 y 2014

<i>Identificación y fecha de presentación</i>	<i>Identificación y fecha de presentación/ agregado</i>	<i>Identificación y fecha de agregado</i>	<i>Nombre</i>	<i>Ley que afecta</i>	<i>Mandato (texto que resume el aspecto clave)</i>
S. 587 Jun 9, 2009	S. 587 Mar 15 2011	S. 1135 Jun 11, 2013	Fract	Drinking Water Act	Incluir líquidos inyectados en <i>fracking</i> , los Estados tienen primera responsabilidad
H.R. 1084 Jun 9, 2009	H.R. 1084 Mar 15 2011	H.R. 1921 May 9 2013	Fract Responsibilities	Drinking Water Act	Detallar los químicos inyectados
	H.R. 1154 Mar 14 2013		Breath Act	Clean Air Act	Incluir sulfato de hidrógeno como contaminante peligroso, inclusive derivados de exploración de petróleo y gas
	H.R. 1175 Mar 14 2013		Fresher Act	Water Pollution Act	Evaluación de contaminantes en desechos lavados por lluvia

Fuente: elaboración propia a partir de <https://www.govtrack.us/congress/bills/> y Gurule, 2013b.

Asimismo, en las comunicaciones el *fracking* presenta novedades. Hay sofisticadas realizaciones cinematográficas (películas en HBO y varios videos) que exponen la problemática a nivel mundial y alcanzan una población diferente y más interesada que la informada a través de la prensa escrita o televisiva.⁹

⁹ Véase, por ejemplo, las películas *Gasland*, que sostiene una orientación crítica sobre el *fracking*, y la contraparte de las corporaciones, *Frack Nation*.

Discusión

Por su desarrollo y consecuencias sociales, el *fracking* es uno de los casos contemporáneos más claros de participación social en la generación de conocimiento e impacto en el desarrollo científico. De igual modo es significativa su contraparte social: el entramado científico-tecnológico entre instituciones públicas y privadas comandadas por intereses corporativos y con apoyo de gobiernos. De manera que el desarrollo del *fracking* es ilustrativa de la ciencia que refleja intereses opuestos de las organizaciones sociales y las corporaciones.

En lo concerniente a intereses corporativos, el *fracking* constituye una de las modernas tecnologías en las que el papel de la ciencia es más notorio. Se manifiesta en el perfeccionamiento de las técnicas de perforación vertical y avance hacia la perforación horizontal, en las unidades móviles de perforación a fin de establecer pozos integrados (*pad drilling*), en los procedimientos de monitoreo del grado de expansión de las explosiones de fractura y en los componentes químicos que evitan que las micro fracturas se vuelvan a cerrar junto con las más recientes investigaciones para revestirlas con nanocerámica (Boman, 2011).¹⁰ Los intereses corporativos acuden a todo tipo de institución pública, incluyendo las militares (DoD y DoE), universidades y empresas privadas (Mitchell Energy patentó el *hidrofracking*). Se trata de uno de los casos más palpables de aplicación

¹⁰ «According to Cornell University engineer Anthony Ingraffea, only in the last two decades have four different technologies made it possible to fracture deep shale rock formations one to two kilometres underground. They include directional drilling (wells that go down a kilometre and then extend horizontally for another kilometre); the use of millions of litres of fracturing fluids including sand, water and toxic chemicals; slick water (the use of gels and high fluid volumes at 100 barrels a minute) and multi-well pad and cluster drilling (the drilling of six to nine wells from one industrial platform). The first horizontal shale gas well was drilled in 1991; the first slick water fracture took place in 1996; and the use of cluster drilling from one pad in 2007» (Source Watch, 2014).

de la ciencia y la tecnología como ámbito de inversión de capital para obtener ganancia. Sólo las grandes corporaciones poseen el capital indispensable en el desarrollo de esta tecnología. A juzgar por los impactos ambientales y sociales, el *fracking* revela el avance del capital sobre suelos nuevos —en concreto sobre rocas sedimentarias en el subsuelo que atrapan gas en su interior—, sin contemplación acerca de la sustentabilidad ambiental, habida cuenta de la contaminación de cursos de agua o suelos y terremotos inducidos (Choi, 2012). Las inversiones de capital en el *fracking* consideran aquellos impactos como externalidades, en tanto que las multas, las eventuales moratorias y la compensación a los habitantes son costos de producción y parte del negocio.

El *fracking* representa un caso destacado de la manera en que el capital controla las esferas políticas con el propósito de utilizar la legalidad democrática a favor de la ganancia. Ello sucede desde el origen de la investigación y el desarrollo en *fracking*, cuando el vicepresidente de Estados Unidos, Dick Cheney, quien estaba vinculado a la industria petrolera, propone, desde la Energy Policy Task Force del presidente Bush, excepciones legales para allanar el camino al *hidrofracking*.¹¹ El control por el capital de las esferas políticas también se aprecia en la situación actual, puesto que el presidente Obama apoya sin ningún recelo el *fracking*; y cuando se hacen del conocimiento público las adulteraciones de informes técnicos de una agencia oficial como la EPA a solicitud del Ejecutivo (Urbina, 2011a).

Relativo a las organizaciones sociales, el *fracking* comprende un caso de masiva participación pública. Decenas de ONG ambientalistas, de

¹¹ «Vice President Dick Cheney did have a hand in getting the exemption put into the Energy Policy Act. He chaired President Bush's Energy Policy Task Force, which recommended fracking be excluded. And Cheney is a former Halliburton executive. Halliburton, by the way, began fracking in the 1940's to extract for oil. But the use of fracking, combined with horizontal drilling, has only recently been used to mine shale gas. The loophole does have an exception. If drilling companies use diesel fuel to frack a well, they do have to get a federal permit» (Longmont Roar, n.d.).

derechos civiles y de defensa del consumidor en numerosos países han impulsado diversas formas de expresión: desde manifestaciones públicas hasta reclamos legales (Earth Justice, 2014), documentos científicos, películas, una detallada recolección de información sobre efectos a la salud y el medio ambiente, y canciones (<http://my-pages.net/alerteschiste/chants.php?language=en>). Tales expresiones aluden al nuevo contexto de relaciones entre ciencia y sociedad (Gibbons *et al.*, 1994; Hagendijk & Kallerud, 2003; Nowotny *et al.*, 2002), donde la participación ciudadana —a través de ONG, asambleas populares, manifestaciones espontáneas y otros— se ha incrementado y ha engrosado el conocimiento público y científico (Bucchi & Neresini, 2008; Elam & Bertinsson, 2003; Jassanoff, 2004).¹² Algunas organizaciones ya han contratado a científicos para realizar evaluaciones independientes; asimismo, las ONG tienen presencia en instituciones públicas bajo la figura de organización civil y sus comentarios, críticas e informes científicos, muchas veces en colaboración con universidades, son recibidos y registrados (Sewell, 2012). La EPA, por ejemplo, incorpora la participación de dichos estudios en sus análisis y decisiones (EPA, 2000). A su vez, la Comisión Europea los contempla en su política de gobernanza (Commission European Communities, 2001).

De manera individual los ciudadanos también son integrados como informantes calificados cuando se trata de información dispersa que las instituciones públicas no consiguen obtener directamente. La EPA anuncia en su página *web* que los ciudadanos deben convertirse en una alarma sobre pérdidas y derrames de agua en las ciudades (EPA, 2013). En ese sentido, la participación de personas en la recolección de información

¹² En algunas circunstancias la participación de la sociedad civil en tareas de ciencia y tecnología es considerada ejemplo de *upstream engagement in S&T*, al hacerlo se coloca en un solo grupo todo el desarrollo científico; no obstante, el *fracking* muestra la existencia de movimientos contra-tendenciales que denuncian el distanciamiento de la ciencia hegemónica institucional de la población civil.

para uso científico (*citizen science*) ha sido amplia en la esfera ambiental (Henderson, 2012; Miller-Rushing *et al.*, 2012). Un asesor en energía de Estados Unidos sugiere que los ciudadanos podrían recibir un pago por indicar si registran fugas de gas a consecuencia del *fracking* (Revkin, 2012).

Aunque en términos relativos esta participación pública organizada ha generado conflictos de interés y de poder al interior y entre dependencias gubernamentales, ha conseguido modificar el comportamiento de empresas privadas. En Estados Unidos las consecuencias sociales del *fracking* sometieron a la EPA a críticas de vigilancia (*watchdog*) gubernamental por el Common Cause y el U.S. Government Accountability Office (Esch, 2013; «GAO Report», 2014) y en oposición al Ejecutivo; en algunos casos con reacciones imprevistas de la EPA, que aplicó multas no esperadas a empresas de perforación (Casey, 2013).¹³

La movilización popular ha conseguido, a su vez, que el *fracking* sea prohibido por decreto legal en dos países, en un estado y varias ciudades de Estados Unidos y que su aplicación sea detenida indefinidamente en otros (Wikipedia, 2014). Sustraer un territorio entero a la aplicación de *fracking* es un infortunio para el capital corporativo, que aún tiene la opción de migrar a otros territorios.¹⁴

Diversas ONG realizan tareas de investigación científica, tanto de los riesgos tóxicos a la salud y el medio ambiente de los químicos empleados en el *fracking* como los impactos causados en las poblaciones afectadas. Inventarios detallados, estudios de caso, instrumentos de popularización de la ciencia y acciones legales son muestras de cómo los movimientos

¹³ Un exabogado de la EPA comenta, con relación al supuesto triunfo de la institución al multar a la empresa de *fracking* Chesapeake Energy por violar la Clean Water Act, «I hear of «enforcement» by the current EPA... and I expect this is maybe a little pressure-release valve like the one on your water heater, that keeps the tank from exploding but still on the boil» (Casey, 2013).

¹⁴ Es el caso de la empresa francesa Total que no puede explotar el gas en su propio territorio debido a la moratoria, pero lo hace en Reino Unido (BBC News, 2014).

sociales dominan aspectos científicos para apoyar sus reivindicaciones. No obstante, esto no supone un proceso de democratización de la ciencia y la tecnología; lo que enseñan tales manifestaciones es el creciente distanciamiento de la ciencia destinada a satisfacer demandas e intereses sociales de la ciencia hegemónica, que en cuanto al *fracking* se comporta como fuerza productiva de las corporaciones de hidrocarburos. Lo que los movimientos sociales han revelado es que existe otra manera de hacer ciencia y tecnología más estrechamente vinculada con las necesidades sociales.

En el contexto de las relaciones capitalistas, la ciencia adquiere diferentes formas. Una es como ámbito de inversión de capital, cuyo objetivo es la ganancia: es la ciencia del *fracking* comandada por intereses corporativos. Otra se desarrolla con el propósito de satisfacer necesidades sociales: es la crítica del *fracking* impulsada por organizaciones sociales. La forma que adquiere la ciencia explica el papel social y económico que cumple.

Conclusiones

El *fracking* es un nítido ejemplo contemporáneo de cómo la participación pública puede cambiar la relación entre ciencia y sociedad de dos maneras. Por un lado, mediante movilización y reclamos ante las instituciones correspondientes y mediante la esfera legal. Por otro, con la recopilación y el ordenamiento de información de campo y el análisis científico de los resultados del proceso de *fracking*. Asimismo, el *fracking* evidencia la subordinación de la ciencia hegemónica hacia los intereses del capital. Sin embargo, no se trata de una paradoja, sino de dos alternativas divergentes.

Como esfera de inversión de capital, la ciencia se distancia de los intereses de la mayoría de la población. El *fracking* es una muestra contundente

del avance de una aplicación tecnológica derivada de largas investigaciones científicas, cuyos múltiples efectos son perjudiciales para el medio ambiente y la salud humana. A pesar de ello, genera enormes ganancias y promete éxitos políticos históricos para sus voceros. La ciencia y la tecnología conectadas con el proceso de explotación de las rocas devonianas por medio de *fracking* son controladas totalmente por el capital y sometida a sus intereses. Además, a consecuencia de las repercusiones sociales y ambientales, las organizaciones sociales reivindican de modos variados lo que el *fracking* les quita: seguridad, salud y ambiente sano. Pero la ciencia que dichos sectores populares desarrollan va a contracorriente de la que sirve a la valorización del capital invertido. No es la ciencia institucionalizada y no se puede involucrar con aquella, es ciencia alternativa.

Mientras desde una perspectiva de estudios sociales sobre la ciencia y la tecnología los conflictos que el *fracking* ha ocasionado pueden ser catalogados como *upstream engagemente in S&T*, desde una visión crítica de la economía política se consideran movimientos contratendenciales que exponen el creciente distanciamiento entre la ciencia hegemónica institucionalizada que forma parte del proceso de valorización del capital y la población civil que crea su propia modalidad de ciencia.

Referencias

- Adelmann, B. (2013). George Mitchell, the father of fracking, dead at 94. *New Am.*
- Ahmed, N. (2014). Are you opposed to fracking? Then you might just be a terrorist. *The Guardian.*
- BBC News (2014). French oil giant Total to invest in UK shale gas. Recuperado de <http://www.bbc.com/news/uk-25695813>

- Behr, P. (2013). Natural Gas: Tiny particles enlisted to tackle fracking's mysteries. Recuperado de <http://www.eenews.net/stories/1059977880/print>
- Boman, K. (2011). Nanotechnology Research Contributes to Fracking Propellant Development. Recuperado de https://www.rigzone.com/news/article_pf.asp?a_id=109634
- Bucchi, M. & Neresini, F. (2008). Science and Public Participation. In Hackett, E., Amsterdamska, O., Lynch, M. and Wajcman, J., *The Handbook of Science and Technology Studies*. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Casey, T. (2013). EPA finally catches a Fracking polluter in the Act, levies Largest ever Civil Penalties. Recuperado de <http://www.juancole.com/2013/12/fracking-polluter-penalties.html>
- Choi, C. (2012). Fracking-earthquake connection suggested in new study. *Huffington Post*. Recuperado de http://www.huffingtonpost.com/2012/08/07/fracking-earthquake-conne_n_1752414.html
- Civil Society Institute, + 70 (2013). Nearly 70 groups: Environmental Defense Fund does not speak for us on fracking. *PRNewswire*. Recuperado de <http://www.prnewswire.com/news-releases/nearly-70-groups-environmental-defense-fund-does-not-speak-for-us-on-fracking-208515241.html>
- Commission European Communities (2001). Commission European Governance: A White Paper. *Press release database*. Recuperado de http://europa.eu/rapid/press-release_DOC-01-10_en.htm
- Drajem, M. (2014). Duke fracking tests reveal dangers driller's data missed. *Bloomberg*. Recuperado de <http://www.bloomberg.com/news/print/2014-01-10/epa-s-reliance-on-driller-data-for-water-irks-homeowners.html>
- Earth Justice (2014). *Petition to the United States Environmental Protection Agency*. United States: Autor.
- Elam, M. & Bertinsson, M. (2003). Consuming, Engaging and Confronting Science. *European Journal of Social Theory*, pp. 233-251.

- Environment America (2014). Shalefield Stories. *Environment America*. Recuperado de <http://www.environmentamerica.org/reports/ame/shalefield-stories>
- Environment America (2013). Fracking by the numbers. *Environment America*. Recuperado de http://www.environmentamerica.org/sites/environment/files/reports/EA_FrackingNumbers_scrn.pdf
- Environmental Protection Agency (2013). *Getting in Step: Engaging Stakeholders in Your Watershed*. United States: Autor.
- Environmental Protection Agency (2000). *Public Involvement in Environmental Permits*. United States: Autor.
- Environmental Protection Agency (s/f). *Regulation of Hydraulic Fracturing Under the Safe Drinking Water Act | Hydraulic Fracturing*. Recuperado de http://water.epa.gov/type/groundwater/uic/class2/hydraulicfracturing/wells_hydroreg.cfm
- Ernst v. EnCana Corporation (2011). *Fracking: Radiation Now in Discussion*. Recuperado de <http://www.ernstversusencana.ca/fracking-radiation-now-in-discussion>
- Esch, M. (2013). New York fracking study: groups question industry-associated consultants' involvement. *Huffington Post*. Recuperado de http://www.huffingtonpost.com/2013/04/26/new-york-fracking-study_n_3163140.html
- GAO Report, (2014). EPA failed to enforce rules for injection wells, put drinking water in jeopardy. *AlterNet*.
- Gelb, B. (1980). *Crude Oil Windfall 26 use i note, Profit Tax Act of 1980*. United States: Senate and House of Representatives.
- Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S., Scott, P. & Trow, M. (1994). *The new production of knowledge: the dynamics of Science and Research in contemporary societies*. SAGE.
- Gurule, K. (2013a). Oil and gas exemptions. Recuperado de <http://frackwire.com/oil-and-gas-exemptions/>

- Gurule, K. (2013b). Halliburton Loophole. Recuperado de <http://frackwire.com/halliburton-loophole/#comments>
- Hagendijk, R. & Kallerud, E. (2003). Changing conceptions and practices of governance in Science and Technology in Europe: a framework for analysis.
- Harvey, F. (2014). Russia «secretly working with environmentalists to oppose fracking». *The Guardian*.
- Henderson, S. (2012). Citizen Science comes of age. *Frontiers Ecology Environment*.
- Independent Petroleum Association of America (2005). Nonconventional Fuels Tax Credit Fact Sheet. Recuperado de <http://www.ipaa.org/wp-content/uploads/downloads/2012/01/2005-02-Nonconventional-Fuels-Tax-Credit.pdf>
- Jassanoff, S. (2004). Science and citizenship: a new synergy. *Science Public Policy*, 31, pp. 90-94.
- Kahn, J. (2012). In Ohio the people push back on fracking. *Praxis Makes Perfect*. Recuperado de <http://joshuakahnruessell.wordpress.com/category/demonstrations/>
- Keep Tap Water Safe (2014). List of Bans Worldwide. Recuperado de <http://keeptapwatersafe.org/global-bans-on-fracking/>
- Longmont Roar (n.d.). The Halliburton Loophole. Recuperado de <http://longmontroar.org/regulations/halliburton-loophole/>
- Macalister, T. & Wintour, P. (2014). Fracking «could generate £33bn and 64,000 jobs for UK». *The Guardian*.
- Mathiesen, K. (2014). Does fracking reduce house prices? *The Guardian*.
- McMahon, J. (2013). Six reasons fracking has flopped overseas. *Forbes*. Recuperado de <http://www.forbes.com/sites/jeffmcmahon/2013/04/07/six-reasons-fracking-has-flopped-overseas/>
- McMahon, J. (2011). Fracking radiation targeted by DOE, GE. *Forbes*. Recuperado de <http://news.yahoo.com/fracking-radiation-targeted-doe-ge-140537072.html>

- Miller-Rushing, A., Primack, R. & Bonney, R. (2012). The history of public participation in ecological research. *Frontiers Ecology Environment*, 10, pp. 285-290.
- Nowotny, H., Scott, P. & Gibbons, M. (2002). *Re-thinking Science. Knowledge and the public in an age of uncertainty*. Cambridge: Blackwell Publishers Inc.
- Patel, T. & Viscusi, G. (2013). France's Fracking Ban «Absolute» After Court Upholds Law. *Bloomberg*. Recuperado de <http://www.bloomberg.com/news/2013-10-11/fracking-ban-upheld-by-french-court-as-constitutional.html>
- Pennsylvania Alliances for Clean Water and Air (2014). List of the Harmed. Recuperado de <http://pennsylvaniaallianceforcleanwaterandair.wordpress.com/the-list/>
- Plumer, B. (2016). Why crude oil prices keep falling and falling, in one simple chart. *Vox Energy Environment*.
- Plumer, B. (2015). Oil prices crashed, but US output is still rising. How long can that last? *Vox Energy Environment*.
- Plumer, B. (2014). Obama says fracking can be a «bridge» to a clean-energy future. It's not that simple. *Washington Post*.
- Revkin, A.C. (2012). Can public leak patrols stem gas emissions at a profit? *The New York Times*. Recuperado de <http://dotearth.blogs.nytimes.com/2012/11/16/can-public-leak-patrols-stem-gas-emissions-at-a-profit/>
- Sewell, B. (2012). Keeping up with the fracking frenzy. *Appalachian Voices*. Recuperado de <http://appvoices.org/2012/06/page/3/>
- Shale & Coal Seam Gas (n.d.). History of Fracking. *Fracking Gas*. Recuperado de <http://www.coal-seam-gas.com/usa/history.htm#U-vggxZCwI>
- Source Watch (2014). Fracking. Recuperado de <http://www.sourcewatch.org/index.php/Fracking>
- The Economist (2013). The father of fracking. *The Economist*.
- Thuot, K. (2014). On the launch pad: the rise of pad drilling. *Drillinginfo*. Recuperado de <http://info.drillinginfo.com/launch-pad-rise-pad-drilling/>

- Trembath, A., Jenkins, J., Nordhaus, T. & Shellenberger, M. (2012). *Where the shale gas revolution came from*. United States: Breakthrough Institute Energy & Climate Program.
- Urbina, I. (2011a). EPA struggles to regulate natural gas industry. *The New York Times*.
- Urbina, I. (2011b). Millions of gallons of hazardous chemicals injected into wells, report says. *The New York Times*.
- US Energy Information Administration (n.d.). Cushing, OK WTI spot price FOB (dollars per barrel). *Independent Statistics & Analysis*. Recuperado de <http://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=RWTC&f=D>
- Wang, Z. & Krupnick, A. (2013). A retrospective review of shale gas development in the United States: what led to the boom? *Resources for the Future Discussion Paper*.
- Watt, N. (2014). Fracking in the UK: «We're going all out for shale», admits Cameron. *The Guardian*.
- Wikipedia (2014). Hydraulic fracturing by country.
- Wikipedia (n.d.). Hydraulic fracturing. Recuperado de http://en.wikipedia.org/wiki/Hydraulic_fracturing

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y CAMBIO TECNOLÓGICO: estrategias tecnológicas de filiales españolas en la industria de América Latina*

Eduardo Sánchez Iglesias**

Vicente Sánchez Jiménez***

Resumen: El cambio tecnológico es una de las variables fundamentales dentro del modelo de desarrollo de una economía, en cuyo proceso de internacionalización el estudio de las estrategias tecnológicas de las empresas transnacionales y su impacto en los sistemas nacionales de innovación comprende una de sus principales dimensiones de análisis. Dicho proceso será analizado en el presente trabajo a través del estudio de las estrategias tecnológicas de filiales de empresas españolas en el sector industrial de América Latina y su impacto en los sistemas nacionales de innovación.

Palabras clave: internacionalización de la economía, cambio tecnológico, empresas transnacionales, sistemas nacionales de innovación, industria manufacturera.

* Artículo basado en la ponencia presentada en la XVIII Reunión de Economía Mundial realizada en la Universidad de Alcalá de Henares, Madrid.

** Profesor de Geografía Política en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Correo-e: esancheziglesias@ucm.es

*** Profesor de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Correo-e: vicentes@pdi.ucm.es

INTERNATIONALIZATION OF PRODUCTION
AND TECHNOLOGICAL CHANGE:
technological strategies subsidiaries of spanish companies
in the industrial sector in Latin America

Abstract: Technological change is one of the key variables in the model of development of an economy, which in its internationalization process, has in the study of the technological strategies of transnational corporations and their impact on national systems of innovation, one of its main dimensions of analysis. This process will be discussed in this paper through the study of technological strategies subsidiaries of Spanish companies in the industrial sector in Latin America and its impact on national systems of innovation.

Keywords: internationalization of the economy, technological change, transnational corporations, national innovation systems, manufacturing industry.

Introducción

El periodo actual está marcado por intensas transformaciones económicas, sociales y políticas, en las que el desarrollo del conocimiento científico, la innovación y el cambio tecnológico ocupan un papel destacado. Las transformaciones tecnológicas están mutando la base técnica de la sociedad, sobre una consideración de la tecnología como una realidad que cobra sentido y materialidad al insertarse en la lógica económica. Son las necesidades que se desprenden del funcionamiento de la economía las que orientan, en última instancia, el uso del potencial tecnológico desarrollado, así como la dirección que toman las mutaciones técnicas. De esa forma, se establece una relación entre crisis económica y cambio tecnológico que explica el surgimiento de un nuevo principio de organización de la producción marcado por el paradigma tecnoeconómico que, junto a los nuevos sistemas tecnológicos, muestra la capacidad de responder a las nuevas condiciones y garantizar la recuperación del ritmo de crecimiento y el aumento de la productividad.

Conforme a lo anterior, el impacto del nuevo paradigma tecnoeconómico ha provocado profundos cambios en la economía mundial que afectan la forma en que se materializa el proceso de internacionalización. Su irrupción ha tenido diversos efectos, entre ellos destaca el surgimiento de una modalidad de crecimiento económico basado en la tecnología como elemento esencial y en la capacidad exportadora como aspecto dinamizador del crecimiento económico, la cual ha generado un proceso de transnacionalización de los aparatos productivos desconocido hasta ahora.

Dicho proceso de transnacionalización ha derivado en el actual grado de fragmentación e internacionalización de la producción, que está en la base del surgimiento de sistemas globales y regionales de producción industrial liderados por las empresas transnacionales (ETN), bajo

modalidades que dejan obsoletos en parte los análisis clásicos sobre el impacto de las ETN centrados sólo en los flujos de inversión extranjera directa. La articulación de los procesos de internacionalización de la producción en torno a las estrategias tecnológicas surgidas de las ETN crean marcos de especialización internacional de los que se pueden derivar asimetrías y procesos de dependencia tecnológica entre países y regiones.

Ese proceso de internacionalización de la producción ha tenido, con la entrada de España en la Unión Europea (UE) y la internacionalización de las empresas españolas hacia América Latina, los aspectos más relevantes de la economía española desde las décadas de 1980 y 1990 hasta la actualidad (Arriola, Gómez y Uriarte, 2008). En el presente trabajo tal proceso se abordará mediante el análisis de las estrategias tecnológicas de filiales de empresas españolas en el sector industrial de América Latina y su impacto en los sistemas nacionales de innovación.

El objeto de estudio descrito y el ámbito de análisis elegido serán expuestos en seis apartados. En primer lugar se estudiarán las relaciones existentes entre el proceso de internacionalización de la economía y el cambio tecnológico, sección en la que se describirán las variables teóricas de las que se parte. En segundo lugar se mencionarán los aspectos más relevantes del proceso de internacionalización de la economía española hacia América Latina. En tercero, se examinará el papel central que tiene el sector industrial en el proceso de cambio tecnológico. En cuarto, se estudiará la estructura de las filiales de empresas españolas en el sector industrial latinoamericano, atendiendo en especial a los resultados por países y zonas geográficas de la empresa matriz. El quinto apartado tratará de las estrategias tecnológicas de filiales de empresas españolas en el sector industrial de América Latina. Y el último se centrará en las conclusiones.

Para su desarrollo, los apartados contarán con la información contenida en la Estadística de las filiales de las empresas extranjeras en España

año 2012 (INE, 2014e), la Encuesta sobre innovación de las empresas año 2013 (INE, 2015a) y la Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico 2013 (INE, 2015c).

Internacionalización de la producción y cambio tecnológico

El desarrollo del capitalismo está íntimamente vinculado al plano internacional. Desde su origen la economía capitalista ha tendido a establecer vías de penetración en el espacio internacional, contemplando una dimensión mundial a lo largo de su historia. En la actualidad, el condicionamiento que impone la inserción en el sistema económico mundial es de enorme trascendencia para el funcionamiento de las economías nacionales. La inserción y la lógica global se relacionan de modo estrecho con la internacionalización de la actividad económica. Uno de los rasgos más destacados del proceso, experimentado desde la década de 1970, es el avance en la internacionalización de la producción y las relaciones que dicha dinámica establece con el cambio tecnológico.

Es pertinente resaltar que la internacionalización de la producción es el elemento determinante porque es la dimensión que convierte en «novedosa» la etapa, a diferencia de mecanismos económicos de carácter histórico basados en la internacionalización de la relación comercial en torno al intercambio de mercancías o a la inversión extranjera, al ser la primera vez que se produce un recurso de fragmentación productiva y de relocalización espacial que hace factible una verdadera internacionalización de la actividad productiva. Tal procedimiento supone una reestructuración industrial, analizada como una «reinserción de las unidades de producción en redes de circulación diferenciadas y cada vez más internacionalizadas» (Palloix, 1975: 104-105), lo que desemboca en un proceso

de sustitución de ramas industriales tradicionalmente motrices del desarrollo económico por otras.

Tiene como base material los procesos de cambio tecnológico, los cuales han favorecido estrategias productivas que tratan de hacer frente a la internacionalización y la creciente dinámica competitiva, en un contexto de predominio de una modalidad de crecimiento económico basado en la tecnología como elemento esencial y en la capacidad exportadora como aspecto dinamizador del crecimiento económico. Entre ellas destaca la fragmentación internacional de la producción, en la que el proceso de fabricación de un producto se segmenta, «hasta límites no concebibles anteriormente», con el objeto de localizar cada una de las etapas escindidas en el emplazamiento económicamente más eficiente, aquel donde los costes sean comparativamente menores y se disponga de un entorno favorable para la producción (Gandoy, Díaz y Córcoles, 2014; Myro, 2015).

El resultado ha sido la expansión de redes internacionales de producción y sistemas internacionales de producción integrada en la industria (SIPI) (Cepal, 2007), que engloban en la fabricación de los productos un número cada vez mayor de ramas productivas de distintos países, «articuladas en cadenas globales o regionales de producción lideradas por empresas transnacionales» (Gracia y Paz Antolín, 2015), a través, entre otras, de las estrategias tecnológicas desplegadas por las filiales de empresas extranjeras en cada uno de los países.

Esta relación entre internacionalización económica y tecnológica mediante las estrategias tecnológicas desplegadas por las ETN crea marcos de especialización internacional de los que derivan asimetrías y situaciones de dependencia tecnológica entre países y regiones. Al respecto, es interesante estudiar su alcance en cuanto a la generación de nuevas dimensiones dentro de la división internacional del trabajo actual (Molero, 2000).

Referente a las economías que han alcanzado un grado intermedio en internacionalización tecnológica, como las analizadas en este escrito, han surgido en los últimos años estudios centrados en las posibles y crecientes asimetrías resultado de las estrategias tecnológicas desplegadas por las ETN (Molero, 2001; Álvarez y Molero, 2004; Molero, 2010, Molero y García, 2013; Gandoy y Álvarez, 2013), que constituyen, junto a los estudios de los saldos comerciales intraeuropeos, uno de los aspectos clave de los análisis «centro-periferia» que tanto protagonismo han adquirido recientemente (Gracia y Paz Antolín, 2015).

Con la descripción de la transnacionalización del proceso productivo, la investigación parte de que la fragmentación de la producción es una de las consecuencias más importantes que definen el cambio tecnológico, que a su vez transforma e impulsa las fuerzas productivas y da lugar a la aparición de nuevos procesos y productos. El estudio del cambio tecnológico entiende que todo proceso de desarrollo se enfrenta a la limitación que las dificultades de acceso a los recursos técnicos suponen para la implantación en un país concreto, de determinadas actividades productivas que comprenden su base material.

En la realidad económica los momentos de cambio tecnológico condicionan sustancialmente las posibilidades de expansión económica y la forma que adopte en el futuro, lo que a su vez significa que los cambios en la división internacional del trabajo se intensifican; en el contexto de una economía mundial fuertemente transnacionalizada se generalizan y acentúan las diferencias internacionales debido a que la tecnología cumple un papel fundamental.

Es pertinente mencionar que las variables teóricas hasta ahora expuestas permiten entender que la revolución tecnológica fue provocada por el paradigma tecnoeconómico vertebrado en torno a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), las cuales han promovido las profundas transformaciones tecnológicas que han mudado la base técnica de

la sociedad, lo que a su vez ha originado cambios significativos en el escenario internacional que han afectado al proceso de internacionalización.

Proceso de internacionalización de la economía española hacia América Latina

Las transformaciones producidas en los sistemas productivos a raíz de la crisis de la década de 1970 tienen su respuesta en el proceso de acelerada internacionalización de la actividad económica. La adaptación de la producción industrial a las nuevas exigencias de la competencia exterior desdibuja y reorienta el carácter regulador de los Estados cuya actividad intervencionista entra en crisis. Se debilitan las políticas económicas de carácter público y las políticas industriales «ya no propician el mantenimiento o el desarrollo de ramas nacionales», mientras que la planificación y las políticas de corte nacional «son abandonadas en el transcurso de la crisis, y la nueva industrialización supone la adaptación de las estructuras internas a las condiciones necesarias para atraer capitales extranjeros y no de sus propias necesidades internas» (Gómez, Sánchez y Puerta, 1992: 467).

Con relación al objeto de estudio, la estrategia de internacionalización de las empresas españolas ha estado condicionada, por el lado de España, por los cambios ocurridos en su economía a consecuencia de la integración en la Unión Europea; por el lado latinoamericano, en las transformaciones estructurales que, con la apertura de los mercados, la desregulación y principalmente las privatizaciones, crearon un entorno favorable a la entrada del capital productivo internacional, sucedido en una coincidencia temporal entre las necesidades de inversión de las empresas (Sánchez Díez, 2002; Velasco, 2014).

De esa forma, los factores que ayudan a entender el proceso de internacionalización de la economía española se pueden analizar a partir de tres

fechas clave: la adhesión a la Comunidad Económica Europea en 1986, la consolidación del Mercado Interior Único en 1993 y la Unión Monetaria en 1999. Tras las fechas indicadas se produjo la liberalización sectorial de la industria, las telecomunicaciones, la energía y los servicios financieros (sectores clave en la internacionalización española), así como la reestructuración de la propiedad de las empresas ocasionada con el proceso de privatización, fusiones y adquisiciones y participaciones cruzadas, que promovieron una profunda transformación en la estructura de poder y de la capacidad financiera de las grandes empresas españolas (Sánchez Díez, 2002).

Complementariamente, en la década de 1990 las transformaciones económicas y políticas ocurridas en América Latina explican la llegada del empresariado español a la región. En ese periodo las reformas estructurales inspiradas en el Consenso de Washington, en concreto las que aluden al proceso de privatización —a la apertura de los mercados y a la desregulación— desempeñaron un papel fundamental en la decisión de localización de las transnacionales españolas y de filiales en el sector industrial latinoamericano.

Papel central del sector industrial en el cambio tecnológico

El proceso del desarrollo económico moderno ha sido identificado por muchos de los teóricos e historiadores de la economía con la industrialización. Crecimiento e industrialización son dos términos empleados con gran frecuencia como sinónimos, «reconociendo el papel crucial que las actividades fabriles han desempeñado y desempeñan en el sistema económico» (Gandoy y Álvarez, 2013: 145).

Casi con exclusividad, la industria ejerce tres funciones muy relevantes para la expansión del sistema económico: «La absorción del progreso

tecnológico, la generación de innovaciones sobre las que soportar ese progreso y la inducción del crecimiento» (Buesa y Molero, 1998: 22). La absorción del progreso tecnológico se deriva de la capacidad que tiene cada sector de la economía para incorporar innovaciones en los procesos de elaboración de bienes o prestación de servicios. Por su parte, la generación de innovaciones ocurre tras el soporte material del proceso de cambio tecnológico por el sector manufacturero, lo que convierte al sector industrial en el núcleo fundamental de los agentes económicos que desarrollan las tecnologías de producción que se transfieren y difunden al resto de sectores del sistema económico. La inducción del crecimiento económico se lleva a cabo a través de los «efectos de arrastre» ejercidos entre las distintas ramas (Buesa y Molero, 1998).

Por tanto, la trascendencia del sector industrial⁴ se deriva de las particulares relaciones entre industria manufacturera y crecimiento económico. Según la escuela estructuralista de Nicholas Kaldor,⁵ el rápido

⁴ La industria o sector industrial reúne el conjunto de las actividades de producción de bienes materiales obtenidos mediante la transformación con procedimientos físicos o químicos de las materias primas naturales (Buesa y Molero, 1998: 17; Gando y Álvarez, 2013: 146). Las actividades manufactureras están incluidas dentro de la Sección C «Industria Manufacturera» de la CNAE-2009.

⁵ Nicholas Kaldor (1908-1986) fue un economista británico que analizó los ciclos de crecimiento económico y dedujo las «Leyes del crecimiento económico de Kaldor». Dichas leyes intentan aportar un modelo analítico que permita estudiar las diferencias de las tasas de crecimiento entre países. En la primera ley, la tasa de crecimiento del PIB manufacturero determina de forma positiva el crecimiento total de una economía, como consecuencia de que el sector manufacturero presente importantes encadenamientos hacia adelante y hacia atrás con el resto de actividades no manufactureras. La segunda plantea que la tasa de crecimiento del empleo en el sector manufacturero se establece positivamente por la tasa de crecimiento del PIB manufacturero. Por último, la tercera indica que existe una relación positiva entre el crecimiento de la productividad de toda la economía y el crecimiento del sector industrial, y negativa con el aumento del empleo en los sectores no manufactureros. Con esas leyes Kaldor defiende que el sector industrial es el motor del crecimiento y que el éxito de las naciones ricas se debió al desarrollo de su sector industrial (Moreno, 2008: 129). Para una revisión más exhaustiva véase Kaldor, (1976).

crecimiento del sector manufacturero se asocia con un mayor desarrollo de la economía en su conjunto, «a la vez que los aumentos de productividad total de los factores se relacionan directamente con el crecimiento del producto y del empleo en la industria» (Velasco, 2014: 28).

El efecto que la industria tiene sobre el crecimiento económico se asocia a las características que el sector manufacturero ostenta como generador de economías de escala, los efectos de arrastre hacia delante y hacia atrás en otros sectores económicos no manufactureros, la importancia de la industria en los saldos de la balanza de pagos o como difusor de innovaciones tecnológicas. Concerniente al último aspecto, es preciso destacar que el sector industrial contribuye con un porcentaje muy elevado al gasto de I+D privado, alcanzando más de 90 por ciento en el caso de las economías situadas en la frontera tecnológica como nanotecnología, robotización, impresión en tres dimensiones o creación y transformación de grandes bases de datos en dispositivos especiales (Manyika *et al.*, 2012). La relación entre el avance del sector manufacturero y el crecimiento económico explica el renacido interés que existe por la «cuestión industrial» en el contexto de la fuerte crisis económica que a escala mundial se vive desde 2008.

Estructura de las Filiales de Empresas Españolas en el sector industrial de América Latina

Uno de los fenómenos centrales dentro del proceso de internacionalización de la producción es la profusión de estrategias de fragmentación por medio de la división de la cadena de valor de un producto; en ella se localiza cada etapa en el emplazamiento más eficiente dentro de la estrategia competitiva organizada desde las empresas transnacionales. Tal proceso ha sido definido por Blázquez, Díaz-Mora y Gandoy como el resultado de «los avances en las tecnologías de la información y la comunicación,

y la progresiva liberalización de los intercambios han permitido que las empresas se segmenten y reubiquen distintas fases del proceso productivo en nuevos emplazamientos fuera de sus fronteras, intensificándose las redes internacionales de producción compartida y el comercio de bienes intermedios» (Blázquez, Díaz-Mora y Gandoy, 2009: 6).

Según lo establecido en la nota metodológica de la estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior (FILEXT) del INE, «se considera filial de una empresa española en el exterior a la empresa residente fuera de España que está controlada en última instancia bien por personas físicas residentes en España, bien por una unidad institucional o empresa matriz residente en España» (INE, 2015: 6). Al respecto, se entiende por control la capacidad para determinar la política general de la empresa. De tal forma que una unidad controla a otra cuando posee, directa o indirectamente, más de la mitad del voto de los accionistas o más de la mitad de las acciones. No obstante, en ocasiones esa capacidad de control puede hacerse efectiva a través de un control minoritario, es decir, sin necesidad de tener la mitad de las acciones o de los votos, como en los casos donde el porcentaje, aun siendo inferior a 50 por ciento, es superior al de cualquier otro propietario (INE, 2015).

De acuerdo con la metodología fijada por el Reglamento europeo de Estadísticas de Filiales,⁶ el criterio aplicado en esta estadística para determinar la empresa que controla cada filial es el del propietario en última instancia. Se considera propietario en última instancia de una filial extranjera a la unidad institucional o empresa que al proceder jerárquicamente hacia arriba en la cadena de control de dicha filial ejerce control sobre ella, la cual no es controlada, a su vez, por ninguna otra unidad.

⁶ Véase Reglamento (CE) N° 716/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2007, relativo a estadísticas comunitarias sobre la estructura y la actividad de las filiales extranjeras (texto pertinente a efectos del EEE). Recuperado de <http://www.boe.es/doue/2007/171/L00017-00031.pdf>

En torno a la presencia de FILEXT, en el cuadro 1 se aprecia que en 2013 se contabilizaron 4 mil 760 filiales en los sectores de industria, construcción, comercio y otros servicios de mercado no financieros, empresas que generaron una cifra de negocios de 603 mil 265 millones de euros y ocuparon a 163 mil 632 personas (INE, 2015b).

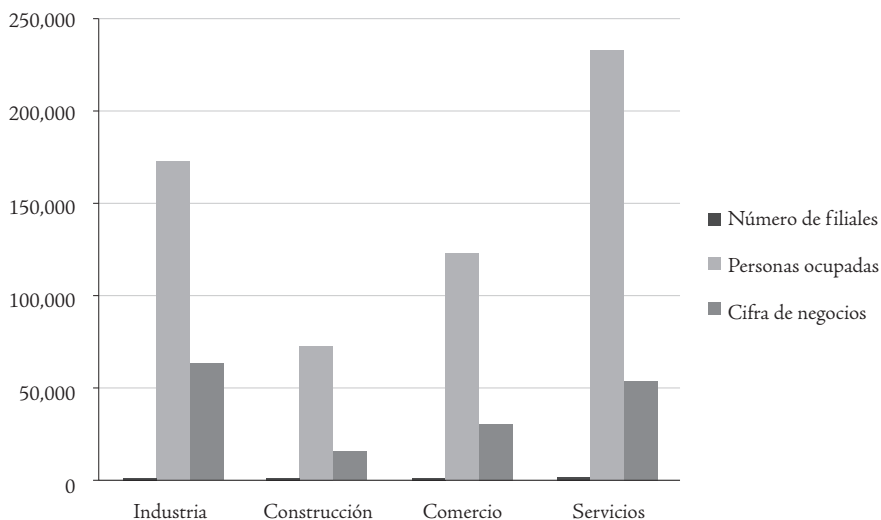
Cuadro 1
Principales variables de las Filiales de las Empresas Extranjeras en España por sector de actividad en 2013
(cifras económicas en millones de euros)

<i>Sector</i>	<i>Número de filiales</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Cifra de negocios</i>
Industria	1,081	173,023	63,351
Construcción	784	73,085	15,351
Comercio	1,208	123,637	31,069
Servicios	1,687	233,520	53,861
<i>Total</i>	<i>4,760</i>	<i>603,265</i>	<i>163,632</i>

Fuente: estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior, año 2013 (INE, 2015b).

La gráfica 1 muestra que el sector servicios concentró el mayor porcentaje de filiales españolas en el exterior (35.4 por ciento), generó 32.9 por ciento de la cifra de negocios total y ocupó 38.7 por ciento de personas empleadas por el total de filiales. En segundo lugar de importancia, 22.7 por ciento de las filiales en el exterior ejerció su actividad en el sector industrial, empresas que tuvieron el mayor porcentaje en cifra de negocios por sectores (38.7 por ciento) y emplearon a 28.7 por ciento del personal que labora en filiales; en dicho sector las filiales producen mayor valor en la producción y cuentan con más valor añadido.

Gráfica 1. Representatividad de las filiales. Principales variables por sectores de actividad con presencia de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior, 2013 (porcentaje)



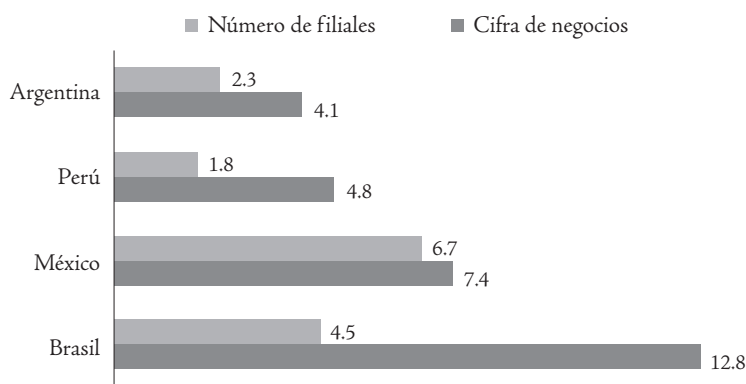
Fuente: estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior, año 2013 (INE, 2015b).

Los resultados por zona geográfica de la filial exponen que la mayor parte de las filiales de empresas españolas en el exterior se localiza en la zona euro de la UE (36.7 por ciento) y en América (33.5 por ciento). En América, el mayor número de filiales de empresas españolas tuvo una mayor implantación en el sector de la construcción y los servicios, seguido por el sector industrial. Al considerar como variable de referencia la cifra de negocios, las filiales de empresas españolas en la zona euro generaron 21 por ciento de la cifra de negocio total de las filiales durante 2013, mientras que las filiales implantadas en América obtuvieron 50.2 por ciento.

Asimismo, los resultados por país en los que las filiales de empresas españolas en el exterior generaron una mayor cifra de negocios en 2013

fueron Reino Unido (14.1 por ciento), Brasil (12.8 por ciento) y Estados Unidos (9.6 por ciento). Relativo a los países latinoamericanos donde las filiales de empresas españolas en el exterior alcanzaron una mayor cifra de negocios, en la gráfica 2 se evidencia, además de Brasil, el peso de México (7.4 por ciento), Perú (4.8 por ciento), Argentina (4.1 por ciento) como países más importantes, entre los diez primeros en cuanto a cifra de negocios y número de filiales, seguidos por Colombia, Venezuela y Chile (INE, 2015b).

Gráfica 2. Principales países de América Latina y número de empresas españolas en el exterior en 2013



Fuente: estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior, año 2013 (INE, 2015b).

En el sector industrial los países de la zona euro y América presentan la mayor concentración de empresas filiales españolas; el sector industrial tiene en América la región con mayor volumen de negocio (28 millones 53 mil 871 euros) y personas ocupadas (68 mil 78), cifra que engloba a 336 empresas filiales (INE, 2015b). Respecto al peso de las filiales españolas por rama industrial, de los datos del cuadro 2 se desprende la

trascendencia del sector manufacturero en las matrices con filiales españolas en el extranjero, al ser la segunda rama con mayor número de filiales (que concentró 16.6 por ciento del total) y la que mejores valores aporta en la creación de empleo (concentra 21.7 por ciento del empleo total) (INE, 2015b).

Cuadro 2
Principales resultados por rama de actividad
en el sector industrial en 2013

<i>Tipo de industria</i>	<i>Filiales</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Cifra de negocios</i>
Extractivas	0.6	0.7	1.9
Manufacturera	16.6	21.7	20.7
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor, aire acondicionado	3.4	3.9	15.3
Suministro de agua, actividades de alcantarillado, gestión de residuos y descontaminación	2.1	2.5	0.9
<i>Total</i>	<i>22.7</i>	<i>28.7</i>	<i>38.7</i>

Fuente: estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior, año 2013 (INE, 2015b).

Las filiales de matrices españolas en América tienen una mayor presencia en la microempresa (de 0 a 9 ocupados) y la pequeña empresa (de 10 a 49 ocupados) al observarse 727 y 358 empresas filiales respectivamente, aunque en el número de personas ocupadas y el volumen de negocio las grandes cifras corresponden a la gran empresa industrial (de 250 y más ocupados), tal y como muestra el cuadro 3.

Cuadro 3
Principales variables por zona geográfica (América) y tamaño
de empresas filiales industriales españolas, 2013

<i>Industria</i>	<i>Número de filiales</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Cifra de negocios</i>
Microempresa (0-9 ocupados)	727	1,127	13'005,607
Pequeña (10-49 ocupados)	358	8,482	6'119,774
Mediana (50-249 ocupados)	289	36,297	8'768,783
Grande (250 y más ocupados)	2.1	2.5	0.9
<i>Total industria</i>	<i>22.7</i>	<i>28.7</i>	<i>38.7</i>

Fuente: estadística de Filiales de Empresas Españolas
en el Exterior, año 2013 (INE, 2015b).

Al examinar las variables por tamaño, se desprende que la internacionalización de la empresa industrial española en América responde a la tipología de «pequeña y mediana multinacional»; muchas de ellas son «cooperativas multinacionales, lo cual se convierte en una de las particularidades más interesantes de la inversión española en el exterior, en su tendencia de expansión vertical y horizontal en el extranjero» (Guillén, 2004: 220).

El análisis realizado permite apreciar la importancia del sector industrial dentro de las estrategias de internacionalización de la empresa española hacia América, en concreto las ramas vinculadas con la actividad manufacturera, sector clave para el proceso de cambio tecnológico en una economía.

Estrategias tecnológicas de Filiales de Empresas Españolas en el sector industrial de América Latina

La generación de innovaciones «sobre bases internacionales», como una de las manifestaciones del proceso de internacionalización del cambio tecnológico, «es consecuencia fundamentalmente de las estrategias tecnológicas de las ETN» (Álvarez y Molero, 2005: 1441). El desarrollo de las TIC ha permitido una internacionalización de la actividad económica y de la tecnología que hace de las estrategias de las ETN y los distintos elementos de la actividad innovadora que desarrollan los sectores económicos en los que se localiza un mecanismo de «evaluación de los impactos que generan las ETN en las economías de establecimiento» (Cantwell y Molero, 2003).

Esta creciente internacionalización de la actividad económica y tecnológica explica la relevancia del estudio del papel de las ETN sobre el cambio tecnológico, en especial, a través «del impacto de las subsidiarias de las empresas multinacionales en los países extranjeros en los que se localizan, enfatizando en este caso, la relación con el SNI de acogida» (Álvarez y Molero, 2004b: 103).

Análisis del impacto en los sistemas nacionales de innovación

Según la definición de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2005), un sistema de innovación se constituye por una red de instituciones de los sectores públicos y privados cuyas actividades establecen, importan, modifican y divulgan nuevas tecnologías. Se trata, entonces, de un conjunto de agentes, instituciones y prácticas interrelacionadas, que constituyen, ejecutan y participan en procesos de innovación tecnológica.

Los sistemas nacionales de innovación (SNI) se han instalado progresivamente a partir de las prácticas económicas y sociales implementadas a lo largo de su historia, producto de sucesivos paradigmas tecnológicos, que en la actualidad se encuentran influidos por los planteamientos emanados de los enfoques institucionalistas de corte neochumpeteriano. De acuerdo con ellos, la conceptualización y el fortalecimiento de los SNI se realiza a nivel de políticas y programas de los gobiernos nacionales, como un hecho *a posteriori*, a fin de potenciar y mejorar la capacidad innovadora y de adaptación al cambio tecnológico de una economía (Durán, 2011).

La importancia de los análisis de impacto de las estrategias de filiales empresariales en los SNI se asocia con la dinámica impulsada por el proceso de generación internacional de tecnología que tiene lugar en las redes internacionales de producción de las propias ETN, lo que comprende el «elemento central de la descentralización de la I+D y otras actividades tecnológicas desde la casa matriz a las empresas subsidiarias en el extranjero» (Álvarez y Molero, 2004: 112). Dinámicas que por su importancia obligan a estudiar las relaciones entre cambio tecnológico, innovación e internacionalización, así como sus implicaciones para las políticas de innovación en los distintos ámbitos de decisión.

De lo explicado hasta ahora se desprende la trascendencia del estudio de las formas de interrelación entre las ETN y la actividad tecnológica de las ramas industriales donde se establecen, por lo que se convierte en un tema de notable actualidad en la investigación económica; de ahí que sea necesario abordar aspectos referentes a las estrategias tecnológicas cambiantes de las empresas internacionalizadas y las características científicas y tecnológicas de los territorios en los que se localizan.

*Actividades de innovación tecnológica y de cooperación
en innovación de filiales de empresas españolas
en el sector industrial en América Latina*

Uno de los principales indicadores de las estrategias tecnológicas de las empresas es el gasto en actividades de innovación tecnológica (CES, 2015). De la comparación entre el gasto hecho por las empresas industriales españolas con el realizado por filiales de empresas industriales españolas radicadas en América Latina, se obtienen conclusiones sobre la existencia de pautas de gasto y estrategias tecnológicas diferentes en la matriz española de la filial.

El conjunto de actividades para la innovación tecnológica⁷ conduce al desarrollo o introducción de innovaciones tecnológicas, incluyendo las siguientes actividades: investigación científica y desarrollo tecnológico (I+D interna);⁸ adquisición de I+D (I+D externa);⁹ adquisición de maquinaria, equipos, *hardware* o *software* avanzados y edificios destinados a la producción de productos o procesos nuevos o mejorados de manera significativa;¹⁰ adquisición de otros conocimientos externos para la

⁷ Las actividades para la innovación tecnológica se refieren al año inmediatamente anterior al de la elaboración de la Encuesta, el año 2013 (INE, 2015c).

⁸ Gastos en I+D interna comprenden los gastos corrientes y de capital en actividades de I+D realizados dentro de la empresa. Se incluyen los gastos corrientes y de capital.

⁹ Gastos en I+D externa son los motivados por la adquisición de servicios de I+D fuera de la empresa mediante compra, contrato, convenio, etcétera.

¹⁰ Comprende todos los gastos de la empresa para la compra de maquinaria y bienes de equipo vinculados con productos y procesos tecnológicamente nuevos o mejorados, además del *software* incorporado en la maquinaria y en los bienes de equipo.

innovación;¹¹ formación para actividades de innovación;¹² introducción de innovaciones en el mercado¹³ y diseño y otros preparativos para producción y distribución.¹⁴

Entre las actividades para la innovación tecnológica destacaron los gastos de I+D interna con un 49.7 por ciento del gasto en actividades para la innovación tecnológica, seguidas de la adquisición de maquinaria, equipos, hardware o software avanzados (20.2 por ciento) y de la I+D externa (17.1 por ciento) (gráfica 3).

Sin embargo, el predominio del gasto en I+D interna en las estrategias tecnológicas de las empresas industriales españolas que realizan su actividad en España se reduce considerablemente al estudiar las actividades de innovación de las empresas filiales españolas en América Latina (gráfica 4).

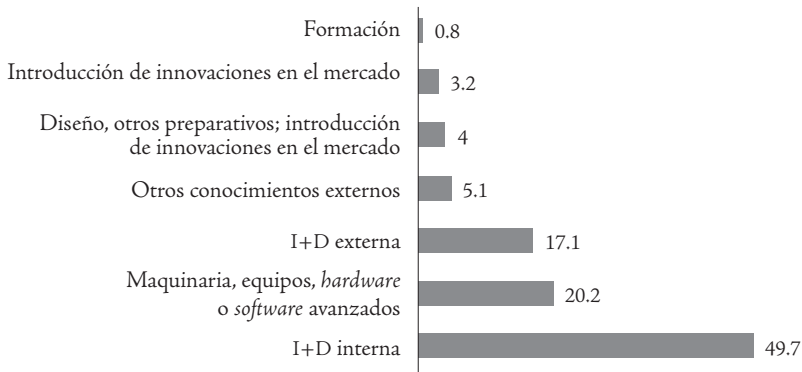
¹¹ Gastos para la adquisición de tecnología inmaterial incluyen el coste de las adquisiciones de patentes y de invenciones no patentadas, concesión de licencias y divulgación de *Know-how*, transacciones relativas a las marcas de fábrica, modelos de utilidad y servicios con un contenido tecnológico acerca de innovaciones de producto y de proceso.

¹² Comprende los gastos de formación sobre la introducción de productos y procesos tecnológicamente nuevos y mejorados. Los gastos en formación pueden abarcar tanto la adquisición de servicios externos como los gastos de formación en el trabajo. La formación para otras actividades no se incluye.

¹³ Engloba los gastos para el lanzamiento de un producto tecnológicamente nuevo o mejorado, como estudios previos de mercado, comercializaciones experimentales, adaptación del producto a los diferentes mercados y publicidad del lanzamiento. Se excluyen los gastos referentes a la puesta en marcha de redes de redistribución para la comercialización de nuevos productos.

¹⁴ Gastos de diseño industrial no contemplados en los gastos en I+D: planos, dibujos destinados a definir procesos, especificaciones técnicas y características de funcionamiento indispensables para la concepción, puesta a punto, producción y comercialización de productos y de procesos tecnológicamente nuevos o mejorados. También incluyen gastos en ingeniería industrial y para el lanzamiento de la fabricación. En este caso y en el resto de actividades para la innovación tecnológica se han utilizado las definiciones contenidas en el Manual de Oslo (OCDE, 2005).

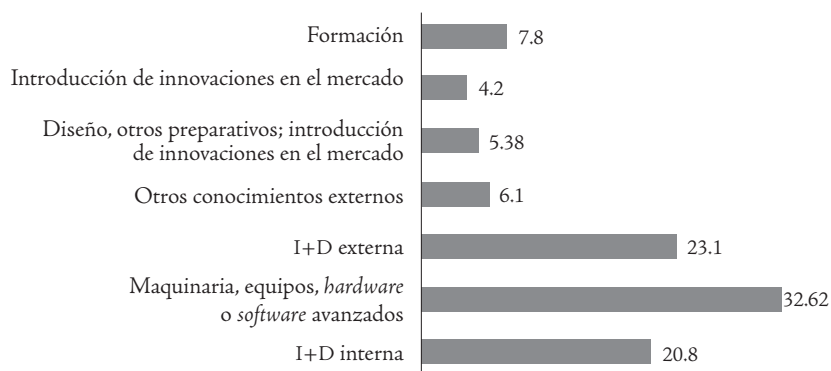
Gráfica 3. Distribución del gasto en actividades para la innovación tecnológica según clase de gasto, 2013 (porcentaje)



Fuente: encuesta sobre Innovación en las Empresas, año 2013 (INE, 2015c).

En cuanto a las actividades en innovación tecnológica de filiales de empresas españolas, el gasto predominante corresponde a la adquisición de maquinaria, equipos, *hardware* o *software* avanzados (32.62 por ciento), seguido del gasto en I+D externa (23.1 por ciento); mientras se reduce el gasto en I+D interna a un 23.1 por ciento del gasto en innovación. Estas pautas de gasto indican una diferencia de estrategias tecnológicas diferenciadas, más propensas a la importación de tecnología en las empresas filiales.

Gráfica 4. Distribución del gasto en actividades para la innovación tecnológica según clase de gasto (porcentaje). Filiales de empresas españolas en América Latina en 2013



Fuente: encuestas sobre estrategias empresariales 2013 (SEPI, 2015).

La propensión a la importación de tecnología tiene que ver con los marcos de colaboración en innovación entre empresas, predominantes en la matriz española. En ese aspecto, la colaboración más frecuente se realiza con proveedores (45.4 por ciento de las empresas que cooperan), seguida por la que se efectúa con centros de investigación, universidades y otros centros de enseñanza superior. Los menos citados son los clientes del sector público y las empresas competidoras u otras de su rama de actividad, lo cual apunta «a que una de las fórmulas más interesantes para la innovación en tejidos empresariales mayoritariamente compuestos por empresas pequeñas —la cooperación interempresas, de tipo horizontal o en *cluster*— tiene un peso bajo en España» (CES, 2015b: 47).

Gráfica 5. Actividades de cooperación en innovación según tipo de interlocutor en 2013 (porcentaje)



Fuente: encuesta sobre Innovación en las empresas, año 2013 (INE, 2015).

En España la mayor parte de las empresas innovadoras no pertenece a una organización más amplia, de manera que por esa vía no es posible pensar que la baja cooperación interempresarial de tipo horizontal, o con centros públicos, se debe a una mayor cooperación interna en *holding* o a algún tipo de relación matriz-filial. También evidencia, por otro lado, el probable efecto de la concentración de las actividades de innovación, en especial tecnológica, en las matrices de grandes empresas españolas y grupos de carácter internacional, que en el caso de España estarían radicadas fuera de América Latina (CES, 2015b).

Conclusiones

El proceso de internacionalización de la producción y de la actividad tecnológica explica la relevancia del estudio del papel de las empresas transnacionales con relación al cambio tecnológico y la existencia de una

propensión importadora o no respecto a la matriz, a las actividades tecnológicas desarrolladas por sus filiales y los impactos que dichas actividades causen en los sistemas nacionales de innovación.

Referente al ámbito de análisis elegido —el sector industrial en América Latina—, se observa un alto grado de concentración de actividad de filiales de empresas españolas en Brasil, seguido a distancia de México y después de Perú y Argentina. Junto a esa concentración de la presencia de las empresas filiales industriales españolas en los países con mayor mercado interno, destaca también la importancia —aunque a distancia— que para las empresas filiales tienen los países de la «fachada pacífica» de América Latina, como Colombia, Chile y Perú, lo que indica una dinámica de localización en torno a la gran área económica exportadora en ascenso: el área del Pacífico.

Las filiales de las empresas españolas que desarrollan su actividad en el sector industrial de los países analizados corresponden principalmente a la categoría de pequeñas y medianas empresas multinacionales. Esta significativa presencia de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) industriales es consecuencia de las áreas tecnológicas en las que operan, principalmente en ramas manufactureras como la metalurgia, las herramientas metal-mecánicas, la industria de componentes automovilísticos o el material de transporte, sector que en España cuenta con una densa red de Pymes que han logrado internacionalizarse (CES, 2015).

Con los datos examinados, Pymes multinacionales tienen un compromiso mayor con la formación de sus empleados según el gasto en formación realizado en España. Sin embargo, estas empresas son menos propensas a realizar proyectos de I+D que las grandes transnacionales, cuyo gasto en actividades de innovación tecnológica alcanza una proporción mayor en cuanto a sus ventas, en comparación con las Pymes industriales radicadas en los países latinoamericanos. De lo anterior se desprende que la generación de tecnología sucede en las redes

internacionales de las propias empresas transnacionales, lo que constituye uno de los elementos esenciales en el que descansan las estrategias tecnológicas de las empresas filiales españolas radicadas en América Latina.

Por último, es pertinente aclarar que se establece una relación entre las estrategias tecnológicas de FILEXT y una propensión importadora de bienes tecnológicos marcada desde la matriz española, que parecen dejar a la filial latinoamericana al margen de las actividades centrales de I+D, lo que puede conducir a un predominio de actividades de innovación tecnológica de las empresas filiales. El resultado es que dentro del sector industrial de los países de América Latina el cambio tecnológico se encuentra condicionado de modo significativo por el recurso a la tecnología extranjera, de manera que las estrategias tecnológicas de empresas filiales españolas serían un factor generador de dependencia tecnológica en el sector industrial de los países latinoamericanos.

Referencias

- Álvarez González, I. y Molero Zayas, J. (octubre-noviembre 2004). Las empresas multinacionales y la innovación tecnológica: dinámica internacional y perspectiva española. *Revista del ICE*, (818), pp. 101-123. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_818_101-123_5FCBE0B0E376062EE2851C4F4A9B9291.pdf
- Álvarez González, I. y Molero Zayas, J. (2004b). Fundamentos y evidencia empírica de la relación entre empresas multinacionales y sistemas nacionales de innovación. *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresa*, (20), pp. 103-130. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1143548.pdf>
- Álvarez González, I. & Molero Zayas, J. (2005). Technology and the generation of international knowledge spillovers: an application to Spanish

- manufacturing firms. *Research Policy*, (34), pp. 1441-1452. Recuperado de <http://eprints.ucm.es/10289/1/wp01-04.pdf>
- Arriola Palomares, J., Gómez Gil, C. y Uriarte, X.A. (2008). *El impacto económico de la inmigración extracomunitaria en la Comunidad Autónoma de País Vasco*. Bilbao: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco. Recuperado de <http://www.ehu.es/Jarriola/Impactoinmigracion.pdf>
- Blázquez Gómez, L., Díaz Mora, C. y Gandoy Juste, R. (2009). *La industria española y las redes de producción europeas*. España: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá de Henares. Recuperado de http://www2.uah.es/iaes/publicaciones/DT_10_09.pdf
- Buesa, M. y Molero Zayas, J. (1998). *Economía industrial de España. Organización, tecnología e internacionalización*. Madrid: Civitas.
- Cantwell, J. & Molero Zayas, J. (coords.) (2003). *Multinational Enterprises, Innovative Strategies and Systems of Innovation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007). *La inversión extranjera en América Latina*. Santiago de Chile: Autor.
- Consejo Económico y Social (2015). *La competitividad de la empresa española en el Mercado interno; estructura productiva, importaciones y ciclo económico*. Madrid: Autor. Recuperado de <http://www.ces.es/documents/10180/2471861/Inf01115.pdf>
- Consejo Económico y Social (2015b). *Propuesta de informe sobre la situación de la I+D+i en España y su incidencia sobre la competitividad y el empleo*. Madrid: Autor. Recuperado de [http://ccoo.webs.ull.es/blog/\[P\]CESinformeI+D+i2015.pdf](http://ccoo.webs.ull.es/blog/[P]CESinformeI+D+i2015.pdf)
- Durán, A. (coord.) (2011). *Ciencia e innovación: reflexiones en un escenario de crisis*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Gandoy Juste, R. y Álvarez, M.L. (2013). Sector industrial. En García Delgado, J. y Myro, R. (dirs.), *Lecciones de economía española*. Madrid: Civitas y Thomson Reuters ediciones, pp. 145-163.
- Gandoy Juste, R., Díaz Mora, C. y Córcoles González, D. (marzo-abril 2014). La inserción en redes de producción como vía de internacionalización para

- las Pymes más capaces. *Información Comercial Española*, (877), pp. 131-149. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_877___CDDE1C6D0FFFDD420B210A6CFD1DCD51.pdf
- García, M. y Paz Antolín, M.J. (2015). Industria del automóvil española: valoración de su patrón de inserción externa desde un enfoque de cadenas globales de producción. En *XIV Jornadas de Economía Crítica (Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014): Perspectivas económicas alternativas*. Valladolid: Universidad de Valladolid, pp. 318-350. Recuperado de http://www5.uva.es/jec14/comunica/A_EM/A_EM_12.pdf
- Gómez Uranga, M., Sánchez Padrón, M. y De la Puerta, E. (comps.) (1992). *El cambio tecnológico hacia el nuevo milenio: debates y nuevas teorías*. Barcelona: Icaria Fuhem.
- Guillén Rodríguez, M. (enero 2004). La internacionalización de las empresas españolas. *Historia Empresarial ICE*, (812), pp. 211-224. Recuperado de http://www.revistasice.info/cachepdf/ICE_812_211-224__E1DD24FE74A A3DABD5D9253BE4140E7D.pdf
- Instituto Nacional de Estadística (2015). *Estadística de Filiales de Empresas Extranjeras en España año 2013. Informe metodológico*. Madrid: Autor. Recuperado de <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t37/p227/p01&file=inebase>
- Instituto Nacional de Estadística (2015b). *Estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior 2013*. Madrid: Autor. Recuperado de <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t37/p227/p01&file=inebase>
- Instituto Nacional de Estadística (2015c). *Encuesta sobre innovación en las empresas, año 2013*. Madrid: Autor. Recuperado de <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft14%2Fp061&file=inebase>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2005). *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*. OCDE/European Communities. Recuperado de http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECDOSloManual05_spa.pdf

- Palloix, C. (1975). *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. Madrid: Siglo XXI.
- Manyika, J., Sinclair, J., Dobbs, R. et al. (2012). *Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation*. London: McKinsey Global Institute and McKinsey Operations Practice. Recuperado de <http://www.nist.gov/mep/data/upload/Manufacturing-the-Future.pdf>
- Molero Zayas, J. (2000). Las multinacionales y el sistema español de innovación. En Molero Zayas, J. (coord.), *Competencia global y cambio tecnológico: un desafío para la economía española*. Madrid: Ediciones Pirámide, pp. 253-291.
- Molero Zayas, J. (2001). *Innovación tecnológica y competitividad en Europa*. Madrid: Síntesis.
- Molero Zayas, J. (2010). *Factores críticos en la innovación tecnológica de la economía española*. Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales/Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de http://eprints.ucm.es/10443/1/PP_01-10_%281%29.pdf
- Molero Zayas, J. y García Quevedo, J. (2013). Innovación y cambio tecnológico. En García Delgado, J. y Myro, R. (dirs.), *Lecciones de economía española*. Navarra: Aranzadi, pp. 99-110.
- Myro, R. (dir.) (2015). *Una nueva política para impulsar la industria y el empleo*. Madrid: Primer informe acerca del proyecto del Premio de Investigación del CES.
- Sánchez Díez, Á. (2002). *La internacionalización de la economía española hacia América Latina. Los elementos determinantes en el inicio y la consolidación del proceso*. Burgos: Universidad de Burgos.
- Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (2015). *Encuestas sobre estrategias empresariales 2013*. Madrid: Fundación SEPI. Recuperado de https://www.fundacionsepi.es/investigacion/esee/sese_informes.asp
- Velasco, R. (2014). *Salvad la industria española. Desafíos actuales y reformas pendientes*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

DEMOCRACIA Y DESIGUALDAD: la construcción de la subdemocracia

Francisco Javier Caballero Anguiano*

Resumen: El propósito es analizar la transición política en México y caracterizar la situación de la democracia en procesos semejantes en América Latina según el paradigma de la transición. En consecuencia, el texto aborda la transición democrática como un cambio que regresa sobre sus propios pasos y genera condiciones que perpetúan la desigualdad y la pobreza como resultado del acomodo específico de los grupos de poder. Se considera que a la democracia mexicana, y en general a la latinoamericana, le sucedió una situación análoga a lo acontecido en lo económico: la condición de subdesarrollo —en cuanto etapa estática que no trasciende al desarrollo— se replica en una subdemocracia, cuya única alternativa es una nueva intervención estatal, una redefinición disruptiva de los equilibrios entre grupos de poder y una participación ciudadana creciente que propicie un cambio social.

Palabras clave: democracia, desigualdad, transición, grupos de poder, ciudadanía.

* Estudiante del Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

DEMOCRACY AND INEQUALITY:
the construction of the sub-democracy

Abstract: The purpose of this paper is analyse the political transition in Mexico and classify the situation of democracy in the similar processes in Latin America according to the transition's paradigm. Therefore, the paper addresses the democratic transition as a change which goes back its own steps and generates conditions that perpetuate inequality and poverty as a result from the specific accommodation of the power groups. It is considered that Mexican democracy, and in general Latin American democracy, was followed by a situation analogous to what happened in the economic: the condition of underdevelopment —as a static stage that does not transcend development— is replicated in a sub-democracy whose only alternative is a new state intervention, a disruptive redefinition of the balance between power groups and a growing citizen participation that leads to social change.

Keywords: democracy, inequality, transition, power groups, citizens.

El primer derecho ciudadano en democracia es el derecho a tener un Estado que garantice los derechos de ciudadanía. Y este es el punto inicial de la, como diría Bourdieu, construcción política de la realidad revelada a la intuición.

Guillermo O'Donnell

En las últimas décadas del siglo XX y en las primeras del siglo XXI la democracia ha triunfado en el mundo. A la par también lo ha hecho la desigualdad.¹ La pregunta obligada se plantea en torno a la existencia y la consolidación de esta doble condición, que deviene paradoja, ya que se supone que en un sistema democrático la elección del ciudadano será siempre tener mayor participación y menor desigualdad. Frente a la inexistencia de otros paradigmas políticos en la forma de gobierno, la democracia se erige como la única opción; ni la mejor ni la menos mala: la única; es decir, cualquier modalidad posible debe ser una variante de la democracia liberal, la cual no ha reducido la desigualdad. El dilema de la justicia es evidente: plantear la deseable existencia de un régimen que propicie la libertad y la igualdad, principios de la justicia; aunque como se manifiesta en la realidad cotidiana, por su naturaleza constitutiva, en tanto totalidad sistémica, resultan ser excluyentes.

Puede pensarse que en la democracia la desigualdad se ha incrementado, pero sin ella el panorama sería peor, de ahí que sea válida la

¹ De modo tradicional la desigualdad se ha medido con el índice de Gini, el cual determina hasta qué punto la distribución del ingreso entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) indica que «ha habido un aumento de la desigualdad en los ingresos que ha ocurrido mínimo desde mediados de los años ochenta y probablemente desde mediados de los setenta» (OCDE, 2008: 2). Recuperado de <http://www.oecd.org/els/soc/41547484.pdf>

asociación democracia-desigualdad.² La cuestión es más compleja. Esta dupla, que coexiste y se excluye mutuamente, encuentra su origen en el tipo de democracia liberal que se ha fortalecido como referente normativo para los regímenes de gobierno, cualquiera que sea su organización específica. La democracia liberal sitúa al individuo en el centro de los procesos políticos y económicos, y se limita a establecer reglas procedimentales para el ejercicio de la libertad política, acotándola. El avance democrático mediante de la transparencia procedimental no es poca cosa:

Pero conviene tener en cuenta que la organización de elecciones no es sino uno de los múltiples elementos del ejercicio democrático del poder. La democracia es algo más: es respeto a los derechos humanos, es rechazo a toda forma de discriminación, es la plena vigencia del Estado de derecho, es la libertad de expresión, el pluralismo político, la separación e independencia de poderes o la probidad y la transparencia en la acción pública. Por ello (...) el gran reto es pasar de la democracia electoral a la democracia de ciudadanía (PNUD, 2008: 13).

Tener procedimientos claros, transparentes y predecibles satisface los requerimientos que aspiran a la democracia y soslaya el tema de la justicia, para enarbolar a la libertad como el estandarte esencial de la economía capitalista; la libertad individual es el propósito central de las democracias contemporáneas. Al hablar de la libertad individual se alude también a la libertad de empresa, la existencia y preservación de la propiedad privada. Asimismo, comprende la existencia de un Estado mínimo,

² El vínculo es sumamente relevante. De acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, «la reducción sostenible de la desigualdad asume actuar sobre la baja calidad de la representación política, la debilidad institucional, el acceso diferenciado a la influencia sobre políticas concretas, y sobre fallas institucionales que derivan en corrupción y captura del Estado por grupos minoritarios» (PNUD, 2010: 7).

que rompe en primera instancia con el Estado de bienestar,³ prácticamente eliminado en la década de 1980, y que lleva a su reducción y eventual eliminación a favor de un Estado garante de la propiedad privada, situación que acaba con las posibilidades de un Estado social, aquel

en el que se integran tres cosas que normalmente se han visto separadas: el acceso a la riqueza, es decir el problema de las necesidades; el acceso a la libertad como autonomía, esto es, el problema del ejercicio de las capacidades; y el acceso al poder, lo que alude al problema de la participación social y política (Cepal, 2006: 11).

Ya que los regímenes democráticos contemporáneos no se plantean en ninguna dimensión la ampliación de las funciones del Estado —por lo menos en lo concerniente a su papel como promotor de la justicia social—, el problema primordial de la democracia consiste en lograr una mejor o mayor incorporación de los grupos sociales marginados al acceso al bienestar mínimo; esto es, el acceso a los satisfactores en términos de educación, salud, vivienda e ingreso, sin que ello implique el retorno al Estado de bienestar ni al Estado propietario-interventor de la segunda mitad del siglo XX.

El dilema actual es más evidente en los países subdesarrollados: al amparo de procesos de transición a la democracia inacabados o inconclusos que provocan democracias defectuosas (Puhle, 2004: 10), se

³ «Los autores de esas primeras generaciones de estudios comparados sobre los Estados de bienestar social tienden a compartir los siguientes supuestos de varias teorías del desarrollo y de la modernización: *a*) el Estado de bienestar es un fenómeno de la modernidad y, como tal, se relaciona con sus procesos sociales mayores (la urbanización, la industrialización, la transición demográfica (...) y la nueva institucionalidad del Estado que los acompaña), *b*) el Estado de bienestar tiende a avanzar en la misma medida que avanzan aquellos procesos de modernización capitalista, en una dinámica de convergencia que (...) puede admitir variados ritmos y formatos institucionales debido a factores políticos o a distintos «recursos de poder» de los actores principales» (Cepal, 2006: 18).

profundizan los problemas de marginación y desigualdad patentes a pesar de los cambios en los regímenes de gobierno, como ha sucedido en América Latina y el Medio Oriente, donde se observan procesos democráticos prometedores que al cabo de unos cuantos meses ostentan pocas transformaciones.

Si la desigualdad en los países subdesarrollados resulta onerosa, adquiere dimensiones más relevantes desde una perspectiva global, en la cual es escaso el alcance de las acciones de los ciudadanos de cada país, ya que no hay mecanismos de contención (como huelgas, movilizaciones y manifestaciones) que a escala nacional tengan algún efecto de freno a la desigualdad y la pobreza. Pogge advierte: «El problema de la desigualdad *global* es mucho peor, en dos aspectos interrelacionados (...) En primer lugar la desigualdad *global* ha crecido mucho más que la desigualdad doméstica en la mayoría de los países. En segundo lugar es más difícil de remediar» (2009: 12).

En ese sentido, lo que se debate y configura las preguntas a las que pretende dar respuesta este ensayo es cómo y por qué las democracias actuales son responsables del notable cuadro de desigualdad y de su crecimiento. Se trata también de entender el modo en que la igualdad política no ha podido disminuir la desigualdad económica, y que en su ausencia la democracia sólo se limita al logro de igualdad y libertad formales. La finalidad consiste en averiguar y entender la naturaleza y los alcances de lo que puede denominarse «la democracia real».⁴

Se parte del principio de que existen organizaciones e instituciones, nacionales y supranacionales, políticas y económicas, en torno a los procesos de democratización, pero cuyas influencias las superan; asimismo,

⁴ En realidad se trata de democracias en sus diferentes modalidades. De acuerdo con Bobbio, «cualquier concepto [de democracia] no puede ser comprendido en su naturaleza específica sino con relación a otros conceptos del sistema, de los que delimita la extensión, siendo a su vez determinado por ellos» (1996: 188).

que la democracia en sus formas actuales no ofrece una respuesta a las desigualdades e inequidades que en apariencia deberían ser atendidas en las sociedades modernas. El mejor sistema de gobierno hasta ahora conocido ha sido incapaz de resolver y encarar las circunstancias sociales que restringen la inclusión y la igualdad social y económica.

Adicionalmente, se recurre a la premisa de que la democracia liberal parece haber triunfado y a la par su futuro se vuelve incierto. Desde la Revolución de los Claveles en 1974, más de medio centenar de países ha intentado realizar la transición con varios tipos de autoritarismo hasta algo que pretende aproximarse a la democracia liberal; sin embargo, es una condición «defectuosa», dentro de la que sobresale la democracia «iliberal»:

En la democracia iliberal: (...) no funcionan los mecanismos del Estado de derecho. Este es el tipo más frecuente en todas partes del mundo. Las violaciones a los criterios de la democracia liberal se realizan en dos ámbitos distintos: primero en el ámbito de las libertades políticas como la libertad de opinión, de información y de asociación, que forman parte de los derechos de participación política y por eso, al mismo tiempo, constituyen (...) defectos por exclusión; y segundo, en el ámbito de las garantías de las libertades de los ciudadanos frente al Estado, representadas por los derechos civiles y humanos, el acceso libre y eficiente a las instituciones del Estado de derecho y el principio de revisión judicial de las leyes (Puhle, 2004: 11).

Bajo dichas modalidades, en los países subdesarrollados se procura adquirir las mismas instituciones de las democracias ya establecidas, pero se obtienen resultados negativos. Por otro lado, los países capitalistas avanzados que han practicado semejante modo de organización política experimentan una gran insatisfacción acerca de esas instituciones.

Numerosas promesas del liberalismo pueden no cumplirse como los principios de igualdad y de libertad económica, que suponen la posibilidad

de emprender esfuerzos colectivos significativos para corregir los errores del mercado, garantizar un ingreso mínimo y la seguridad del individuo, y facilitar la adaptación de la mano de obra y del capital a las condiciones cambiantes de producción y distribución. Si las democracias liberales no pueden consumir estas promesas durante un periodo prolongado y para grandes sectores de la ciudadanía, los fundamentos de la igualdad ciudadana y de la competencia política se considerarían inútiles.

Todas las democracias más o menos consolidadas se ubican en países donde la producción y la acumulación económica se encuentran en poder de compañías de propiedad privada y donde la distribución es regulada sobre todo por mecanismos de mercado. A menos que el control de los medios de producción sea predominantemente privado y los mercados determinen en gran medida los precios, los riesgos que implica la acción democrática son demasiado elevados para ese tipo de régimen, ya que es probable que cuestionen y eventualmente destruyan el mecanismo de la competencia.

Todos los gobiernos actúan en contra de un proceso que lesione dicha forma de funcionamiento; la intervención pública ocurre en diferentes maneras y grados por gobiernos democráticos con el respaldo de la mayoría de los ciudadanos. La única razón por la que se insiste en la democracia es por la perspectiva de que la repartición, la distribución y el crecimiento económicos no se hallan bajo el control gubernamental, al igual que las mejoras indispensables en términos de justicia y eficiencia.

Es evidente que la libertad económica a ultranza y la inserción social en mejores condiciones de vida no son compatibles. El sistema económico provoca polarización, la cual no puede ser matizada por el sistema democrático sin imponer reglas que atentan contra la libertad del mercado: el círculo se estrecha. De acuerdo con Offe (1996: 72), son dos las conclusiones paradójicas e inevitables: *a)* el capitalismo debe ser una condición necesaria para la democracia y *b)* el capitalismo debe modificarse de manera significativa para que sea compatible con la democracia.

El margen de maniobra de la democracia está en función del modo en que los grupos de poder asumen y entienden el equilibrio entre la premura de extraer valor y las presiones que tal extracción genera en la estructura social. De ahí las diferencias entre las experiencias europeas y las latinoamericanas. Pese a la voluntad de algunos gobernantes que privilegiaron la democratización de la política y de la acumulación sobre bases nacionales, la dinámica global deja su impronta y revierte los procesos que la limitan. La experiencia latinoamericana y sus resultados concernientes a la cancelación del crecimiento⁵ y exclusión son elocuentes al respecto, pues esclarecen que la transición no es una condición que va de un lado a otro sino una forma de inserción político-económica global que se configura a través de grupos de poder locales, con el elevado costo de la desigualdad, que más allá de su onerosa presencia no integra la agenda de la democracia en América Latina:

La desigualdad en América Latina es un rasgo histórico y persistente. Las inequidades en la distribución de la riqueza y el ingreso, las brechas educativas, sanitarias y salariales, la fragilidad de las redes de seguridad y protección social, la pobreza misma, las violentas diferencias étnicas, sociales y de género, son sólo algunos de los rostros posibles con que la desigualdad se nos presenta en América Latina. Enfrentarla exige poner a la desigualdad en el centro de la política y, definitivamente, la desigualdad no ha estado en la agenda de la región en las últimas décadas. Y eso es un problema para la democracia, para la economía y para la ciudadanía (PNUD, 2008: 17).

⁵ La década perdida, como fue denominada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), evidencia los efectos económicos y sociales de los programas de ajuste en los 1980. Véase Arancibia (1990).

La transición mexicana

En México la democratización ha recorrido diversas etapas. La primera de ellas tendría que establecerse en torno al proceso de transición, ubicado desde finales de la década de 1970 (1977) cuando se reconoció a condición legal de la oposición para contender por el poder político;⁶ la segunda etapa, definida como de alternancia, tiene lugar con el acceso al poder del Partido Acción Nacional (PAN), después de más de 70 años de unipartidismo. A pesar de la alternancia no ha habido cambios que promuevan que la democracia adquiera características más profundas y duraderas, tampoco hay condiciones mínimas que demuestren, si no su consolidación, por lo menos su avance: «Mientras que «la consolidación democrática» puede haber sido un concepto nebuloso desde sus inicios, la niebla conceptual que vela el término sólo se ha vuelto más y más gruesa cuanto más se ha extendido a través de la academia, así como el mundo de la política» (Schedler, 1998: 95).

Debido a que la democracia se ha quedado estancada en la disputa que se libra en las urnas y aunque el proceso de alternancia fue celebrado y en él se fincaron expectativas desmedidas, la transición mexicana adquirió un estatus particular que no permite incorporarla en un esquema general de teorías de la transición. Ello también aconteció en las naciones latinoamericanas que han pasado por dicho proceso, que parece no llevar a ningún lado, como lo ilustran los cambios en Argentina (con el triunfo de la derecha) y Brasil (con una gestión plagada de corrupción

⁶ «Dos propósitos se tenían que cumplir con la reforma: revitalizar el sistema de partidos y ofrecer una opción de acción política legítima tanto a los que habían rechazado como a los que habían optado por la violencia. La reforma era tanto más urgente porque la apertura política de [el presidente] Echeverría se había visto recortada en su alcance al promover una reforma electoral limitada» (Cámara de Diputados, 2016: s/p). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/museo/s_nues11.htm

bajo la protección de la izquierda). Ambos países se hallan sumidos en profundas recesiones económicas con saldos predecibles en desigualdad y pobreza.

En México, para avanzar en la democracia, se ha seguido una sola opción: las elecciones, medio que ha garantizado a los actores políticos el acceso al poder. No obstante, la ruta de la democracia involucra el ejercicio de ese poder. Si bien los mecanismos para la elección de los gobernantes se han perfeccionado —y judicializado—, todavía no se cuenta con las herramientas legales que permitan la remoción de los políticos que cometen excesos, irregularidades o abusos. Esta situación aproxima al régimen supuestamente democrático con aquellos regímenes abiertamente autoritarios, donde la remoción es imposible; la diferencia radica en que los políticos que incurren en algún tipo de ilegalidad pueden ser destituidos a causa de manifestaciones sociales que en ocasiones se acercan a una situación de resistencia y movilización civil. Cabe destacar que éstas son desconocidas o descalificadas por las autoridades, por lo que prevalece la impunidad ante la falta de mecanismos institucionalizados.

La alternancia iniciada en 2000, que prometía dirigirse hacia un régimen más competitivo y que permitió el arribo de un partido de oposición (PAN) a la presidencia de la república, sólo duró 12 años, tras el regreso del Partido Revolucionario Institucional (PRI) a la cabeza del Ejecutivo federal en 2012. Paralelamente a la transición política en México han ocurrido crisis económicas, cuyo origen se remonta a 1976, cuando al amparo de la crisis de los precios del petróleo, reeditada en 1982 con la crisis de la deuda externa, la gestión política del partido en el gobierno fue afectada. Ello ocasionó descontento y la oposición (derecha e izquierda) logró la apertura de espacios antes vedados. Más allá de las manifestaciones sociales abiertas, el potencial disruptivo de las crisis económicas ha impulsado la adopción de reformas políticas que muchas veces

entrañan un reacomodo de las fuerzas políticas más que un cambio de orientación en el manejo político y económico.

Después de la crisis sexenal de 1976, la reforma política de 1977⁷ hizo posible la participación institucionalizada de la oposición, que operó como elemento moderador de la rijosidad y generó la necesaria legitimidad del régimen, al llevar las disputas al ámbito electoral. La reforma de 1977 promovió que la elección de 1982 se efectuara con relativa tranquilidad, pese a los problemas asociados con la crisis de la deuda. La profundidad de la reformas de corte neoliberal magnificó las brechas de desigualdad y marginación social, las cuales fueron el marco propicio para el crecimiento del descontento, materializado en el acceso de la oposición a espacios políticos antes reservados al partido dominante.

Dado el alcance del presente trabajo, se considera relevante partir de las reformas electorales que comenzaron en 1977, con el reconocimiento de los partidos de oposición, pero enfatizando la reforma de 1986,⁸ cuyo objetivo fundamental consistió en evitar la ampliación del sistema de partidos, así como afianzar el control gubernamental sobre la Comisión Federal Electoral (CFE).

Los problemas sociales provocaron ajustes en el sistema político. El surgimiento de manifestaciones de descontento se reflejó en la ruptura de la cohesión del PRI en 1987, en la que emigraron distinguidos militantes, como Cuauhtémoc Cárdenas, quien en su calidad de candidato a la

⁷ «Después de meses de discusiones, la reforma política se plasmó en la Ley Federal de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales (LFOPPE), que fue aprobada por el Congreso en diciembre de 1977» (Cámara de Diputados, 2016: s/p). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/museo/s_nues11.htm

⁸ «En 1986, la reforma incluyó modificaciones a seis artículos de la Constitución, así como la promulgación de una nueva ley electoral: el Código Federal Electoral (CFE). Se abolió el registro condicionado de partidos, una medida de control de su surgimiento» (Instituto Nacional Electoral, 2016: s/p). Recuperado de http://pac.ife.org.mx/para_saber_mas_reformas_estructurales.html#sthash.sPfHvDGa.dpuf

presidencia de la República con la representación del Partido de la Revolución Democrática (PRD) logró un fuerte posicionamiento; inclusive se considera que fue el verdadero vencedor de las elecciones de 1988.

Posterior al fraude de 1988, se llevó a cabo una nueva reforma electoral que «básicamente cambió las formas pero no los contenidos».⁹ Se creó el Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales (Cofipe) que sustituyó a la Ley Federal de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales (LFOPPE). Uno de los cambios formales más significativos en el sistema político fue la creación del Instituto Federal Electoral (IFE). El 11 de octubre de 1990 se suprimió la CFE y se creó el IFE como organismo público; sin embargo, el Poder Ejecutivo mantenía su control a través de la Secretaría de Gobernación, mecanismo que garantizaba la posibilidad de ganar las elecciones de cualquier manera, legal (respetando el voto) o fraudulenta:

El fraude electoral fue el sino que acompañó a la crisis económica en los años ochenta, con lo que el régimen político se vio obligado a practicarlo en muchas regiones del país. El régimen siempre había necesitado del fraude para garantizar el triunfo de ciertos candidatos de los aparatos corporativos o de la estructura funcional del sistema presidencialista. No obstante, éste se realizaba de manera esporádica y en situaciones de emergencia extrema pues, en realidad, el sistema contaba con los recursos y la capacidad de organizar a las «fuerzas vivas» para que votaran a su favor (Campillo, 2009: 194).

En 1993 se reformaron seis artículos de la constitución en materia electoral y 252 artículos del Cofipe. Asimismo, se eliminó la autocalificación

⁹ Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), «Diccionario temático» (s/f). Recuperado de <http://www.ciesas.edu.mx/Publicaciones/diccionario/Diccionario%20CIESAS/TEMAS%20PDF/Aziz%20144f.pdf>

del Poder Legislativo y correspondió a los consejeros del IFE emitir la declaración de validez de las elecciones; se pasó de una calificación política a una administrativa.

Un año después se efectuaron modificaciones a la legislación electoral secundaria. Ésta fue motivada por la presión y la cercanía de las elecciones presidenciales. Los cambios parecían encaminarse a alcanzar una mayor equidad, imparcialidad y honestidad en las elecciones con condiciones más favorables para la oposición. El desenlace fue que el electorado votó nuevamente por el candidato del PRI. Ninguno de los partidos impugnó el resultado. En el clima de inestabilidad política y económica, el «voto por la paz» fue determinante para orientar las preferencias.

En ese mismo año, y en medio de problemas económicos vinculados con la inestabilidad de los mercados financieros y bursátiles, apareció el movimiento encabezado por el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) que cuestionó la viabilidad del modelo económico fincado en una concepción neoliberal de la economía y con repercusiones desfavorables para la población que vio afectada su condición de vida por devaluaciones y recortes presupuestales, efectos concomitantes con las sucesivas crisis económicas que fueron una constante en los sexenios de 1976 a 1994 (Crespo, 2012: 84).

Precisamente, a raíz del «error de diciembre» de 1994, cuando el presidente Salinas de Gortari pasó el mando a Ernesto Zedillo, la presión social y la creciente inconformidad con el régimen político-económico hicieron factible, en 1996, una reforma electoral que otorgó autonomía a los organismos electorales. Dicha reforma impulsó la equidad en los requisitos de competencia con un mayor financiamiento público y acceso a los medios de comunicación para los partidos políticos. Lo anterior creó los factores que propiciarían la transición, concretada con el triunfo del candidato del PAN en las elecciones presidenciales de 2000.

Una circunstancia notable de la contienda fue la no concurrencia de una crisis económica. No obstante, en razón de la escasa capacidad de gestión y negociación de Vicente Fox y su equipo de gobierno, se produjo una nueva crisis política cuyas dimensiones pudieron ser catastróficas. La menor rijosidad de los panistas también se tradujo en un progresivo acercamiento con el gobierno de Carlos Salinas, en especial en la aceptación y el impulso de las políticas de ajuste y de la profundización de la apertura comercial, que desde la óptica salinista promovería el crecimiento que impedía la deteriorada economía nacional, impregnada de ineficiencias públicas y privadas.¹⁰

Esta aproximación entre posiciones y actores políticos con posturas polarizadas forma parte de una estrategia apoyada en la premisa de que una vez que se incorporan a los canales institucionales de diálogo y participación tienden a moderarse; frente a la cerrazón la oposición se radicaliza, lo que en un escenario de transición puede suscitar una crisis política con potenciales efectos negativos sobre la economía. En la transición, la pelea por el poder motiva la movilidad de los principales actores sociales, políticos y económicos que buscan un acomodo en las nuevas condiciones del entorno. A fin de cuentas el proceso sucesorio conlleva una carga de incertidumbre, la cual había sido solventada por el régimen priista mediante mecanismos de autoritarismo y verticalidad en la estructura de transferencia del poder con la intención de reducir las probabilidades de un conflicto (Crespo, 2012: 86).

En el ámbito legal, se realizó una nueva reforma en 1996 que otorgó plena autonomía al IFE y al Tribunal Electoral del Poder Judicial de la

¹⁰ En 1990 empezaron las negociaciones que culminaron en diciembre de 1992 con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), preámbulo para el ingreso de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1994 y para la firma de más de 20 tratados comerciales de diverso alcance, entre los que se incluye el Acuerdo con la Unión Europea.

Federación (TEPJF). Con ello se dio cuenta de la importancia de abrir y ampliar los canales institucionales para la contienda electoral; a la vez se desacreditó la opción de que los grupos armados consiguieran legitimidad dentro de la disputa por el poder político y se redujo la percepción de riesgo político e incapacidad evidenciada con el levantamiento armado en Chiapas. Los triunfos electorales de los partidos de la oposición —en el Distrito Federal y Zacatecas— materializaron dos acontecimientos relevantes en el sistema político mexicano. Por un lado, se dio cabida y operatividad a un sistema plural, aunque acotado a tres actores políticos y que dejaba al margen y en la ilegalidad a cualquiera que quisiera disputar el poder.

Por el otro, se estableció el juego político en condiciones de rijosidad con relativa moderación y se cuestionaron los actos de corrupción, el nepotismo, la falta de apego a derecho y muchos aspectos adicionales. No se arriesgó la funcionalidad sistémica y se evitó la inestabilidad, ya que los tres partidos han seguido funcionando —con sus disputas públicas, pero con una fuerte simbiosis en las Cámaras— como un ente capaz de mantener los principios de un sistema de gobierno que no ha sido puesto en duda en lo fundamental y que conserva los rasgos de impunidad, corrupción y falta de transparencia, del mismo modo en que lo hizo durante los 70 años en los que se consolidó el partido único.

Se trató de un proceso de cambio, en apariencia de corte democrático, que empezó hace más de 20 años cuando los partidos políticos de oposición tuvieron la oportunidad de participar en la contienda política. Las modificaciones, materializadas en las reformas políticas que en algún momento tuvieron serios retrocesos como en la caída de sistema en 1988 o los fraudes en Chihuahua y Durango, implicaron una respuesta para evitar una mayor conflictividad y el resquebrajamiento del régimen de gobierno asentado en nuevas bases, en especial a través de equilibrios de diferente magnitud dentro del Congreso. Con el propósito

de consolidar los cambios político-electorales, en 1996 los tres partidos principales (PAN, PRI y PRD) acordaron garantizar mayores condiciones a la competencia política.

Dentro de los principales cambios e innovaciones, destacan los relativos a la composición de los órganos de representación nacional, el fortalecimiento de un régimen de partidos cada vez más competitivo; garantía de condiciones de mayor equidad en la contienda electoral; independencia de la autoridad electoral, así como innovaciones en el ámbito de la justicia electoral y los regímenes electorales a nivel local (Becerra y Salazar, 1997: 223).

La reforma de 1996 trajo un cambio fundamental, pues antes el presidente del consejo general del IFE era el secretario de gobernación. La reforma de 1994 suprimió la participación del gobierno en su dirección ejecutiva. Además, se introdujo la posibilidad de presentar ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación acciones de inconstitucionalidad para plantear la no conformidad de las leyes electorales (federales o locales) con la constitución (Becerra y Salazar, 1997).

Es pertinente resaltar que el régimen del Distrito Federal se modificó de modo sustancial. Antes de 1996, el presidente de la República designaba y removía con libertad al regente de la ciudad; a partir de ese momento se estipuló que los ciudadanos podrían elegir de manera libre, directa, universal y secreta, como las demás entidades federativas, a su gobernante, mientras la Asamblea de Representantes se convirtió en Asamblea Legislativa.

La competencia política de 1996 a 2006 se organizó y vigiló según la reglamentación existente. La opción de un cambio profundo apareció cuando en 2000 el PAN presentó un candidato que al amparo de la publicidad y los medios, con un discurso abierto y frontal, parecía que terminaría, de una vez por todas, con las prácticas autoritarias del PRI. Numerosas

irregularidades ocurridas ese año plantearon limitaciones para la legalidad y la transparencia en los comicios, como el excesivo gasto en las campañas. En adición, se evidenció la insuficiente reglamentación en cuanto a la propaganda en los medios de comunicación. Cuatro procesos electorales tuvieron lugar desde 1996: 1997, 2000, 2003 y 2006, y en todos las críticas se refirieron a la falta de control y fiscalización de los recursos.

Por ejemplo, la elección presidencial de 2006 se caracterizó por la excesiva utilización de recursos, anuncios de televisión con descalificaciones y una lucha por el poder sin límites. El IFE perdió el control como autoridad administrativa, por tanto, los partidos políticos predominantes en el Congreso acordaron modificaciones constitucionales y secundarias que concluyeron en la reforma electoral de 2007. Sus alcances generales alcanzan puntos específicos, como la regulación de las campañas y la definición de quién está facultado para contratar tiempo en radio y televisión, lo que afecta la libertad de expresión y favorece los intereses de los propietarios de las televisoras.

Desde ese año se facultó exclusivamente a los partidos políticos para realizar la promoción y difusión de las campañas electorales, así como de sus plataformas e ideología. A los terceros involucrados, empresarios y organizaciones, les correspondía efectuar donativos a los partidos por medio de mecanismos regulados. Tras su implementación en 2008, la rendición de cuentas evitó discrecionalidad en los anuncios de televisión y radio en contra de cualquier candidato, es decir, se implementó un nuevo modelo de comunicación política.

Pese a las cinco generaciones de reformas¹¹ que iniciaron con la de 1977, se avanzó poco en la delimitación del ejercicio del poder, sin

¹¹ La primera fue en 1977, con la creación de la Ley de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales (LOPPE); la segunda en 1986, cuyo resultado fue el Código Federal Electoral; en la tercera de 1990 se creó el Código Federal de Procedimientos Electorales (Cofipe); la cuarta, de 1996, dio autonomía al Instituto Federal Electoral; y la quinta, de 2008, agregó al Cofipe un nuevo modelo de comunicación política.

importar el partido. Mediante la adopción de políticas económicas que socializan el costo de los quebrantos —la quiebra de bancos, los costos excesivos en la construcción de obra pública o las malversaciones de los recursos de las pensiones— ha sido factible la extracción de recursos para beneficio de los políticos y los dueños de los recursos económicos, que configuran un bloque heterogéneo pero con intereses que concurren en el propósito de beneficiarse de concesiones y recursos públicos.

El sistema de contrapesos en el Congreso, cualquiera que sea la conformación de sus integrantes, no ha funcionado ni ha operado en la cancelación de la extracción de recursos, su canalización al fortalecimiento patrimonial de los grupos en el poder y el impacto sobre la composición y el ejercicio del gasto público; al contrario, ha reforzado la visión asistencialista de los programas sociales, ha profundizado la desigualdad y la pobreza y ha cancelado la posibilidad de un crecimiento endógeno. La naturaleza de la contienda política entre partidos en apariencia diferenciados en su condición ideológica-normativa ha sido más bien de suma que de división, porque ha prevalecido la incapacidad operativa y funcional de los grupos políticos a fin de modificar la ortodoxia económica y así reducir las desigualdades.

Al actuar como oposición y comparsa, el PAN reeditó bajo nuevas modalidades las prácticas autoritarias del PRI que mantuvieron una relativa situación de estabilidad política durante las sucesiones presidenciales previas a la de 2000, prácticas que se manifiestan en las modificaciones a la estructura legal que resguarda las decisiones de política pública. La apertura de espacios a la oposición, que se tradujo en alternancia en ese año, generó un riesgo potencial de crisis política frente al autoritarismo que mostraba signos de agotamiento, por lo menos en las modalidades de un sistema de partido dominante, y que requería de ajustes importantes; no para erigirse en un sistema más democrático, sino para modernizar las formas autoritarias sin las que no es posible conservar la operatividad sistémica y la reproducción del régimen.

Los acuerdos para aplicar programas de ajuste con elevados costos sociales se llevaron a cabo con muchos contratiempos, al igual que durante los procesos recesivos de 1976, 1982, 1988 y 1994; en 2000 era claro que el grupo en el poder había visto mermada su capacidad de reproducción y gestión, pero el contraste con la realidad sugirió sólo un reacomodo de patrones de apropiación de la riqueza social mediante las prebendas de concesiones y permisos públicos.

En ese sentido, la gestión de Vicente Fox resultó ser el desperdicio de una oportunidad histórica para modernizar al sistema político y consolidar al régimen de gobierno. Las prioridades programáticas de su administración no se diferenciaron ni se distanciaron de las de su predecesor, puesto que reafirmó el énfasis en el manejo restrictivo del gasto y en la fijación ortodoxa por un déficit fiscal cercano a cero, con el consiguiente impacto sobre la política social. Incluso, durante su gestión se mantuvo la misma estructura del gasto social y únicamente se modificó el nombre de Oportunidades a Progresá, que más tarde sería Prospera con Enrique Peña.¹² Continuó la estrategia de operación fincada en el manejo corporativista y paternalista del programa, en contraste con la visión de Estado mínimo que subyace a la visión neoliberal del manejo económico. Los resultados de dichos programas se sintetizan en el hecho de que más de 50 millones de mexicanos viven con algún grado de pobreza y 25 millones se encuentran en condiciones de pobreza alimentaria.¹³

¹² El diseño del programa es autoría de Santiago Levy, subsecretario de Hacienda en la gestión de Ernesto Zedillo. Básicamente cambió la orientación de un programa de subsidios generalizados a otro de apoyos directos en dinero que se dirigía a mejorar los indicadores de pobreza antes que a reducir su incidencia o sus causas.

¹³ De acuerdo con datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (Coneval), en 2012, 23.3 por ciento de la población presentó carencia por acceso a la alimentación, es decir, casi una cuarta parte de los mexicanos padecía inseguridad alimentaria severa o moderada (Coneval, 2015: 19).

Concerniente a los avances políticos obtenidos en cuestión de autonomía, el IFE experimentó un serio retroceso: en 2003, durante la renovación de su consejo general, el PRD fue marginado, con lo que se perdió el consenso imprescindible para la legitimidad de su operación. Esta situación, aunada al intento de desafuero del candidato del PRD con la finalidad de marginarlo de las elecciones de 2006, ocasionó un ambiente de escepticismo respecto al resultado, ya que se anticipaba una nueva intervención del Estado con el propósito de evitar la llegada del candidato de la oposición. Lo cierto es que la ventaja de por lo menos 10 puntos porcentuales en las preferencias de los electores que llevaba el candidato del PRD Andrés Manuel López Obrador sobre Felipe Calderón del PAN, no fueron suficientes para garantizarle el triunfo; al final perdió por menos de un punto porcentual (0.56 por ciento) en uno de los comicios más reñidos y cuestionados de los últimos tiempos.

De manera semejante a su predecesor, Felipe Calderón gobernó acompañado de una oposición conveniente, que a pesar de detener en algunas ocasiones sus «reformas estructurales»¹⁴ aceptó muchas iniciativas que consolidaron el sistema de prebendas para ciertos grupos económicos que obtuvieron permisos y concesiones, en especial aquellos que facilitaron el convencimiento de la opinión pública con el interés de otorgar la legitimidad al triunfo calderonista.

Las televisoras y en general los medios de comunicación preservaron una condición oligopólica como prestadores de servicio —no se crearon nuevos canales ni se concesionaron frecuencias adicionales— a modo de compensación por los efectos de las reformas de 2007 y 2008 que marginaron a las grandes televisoras de la venta de publicidad electoral. Dicha

¹⁴ Si bien el gobierno de Vicente Fox (2001-2006) no logró poner en práctica ninguna nueva reforma, el de Calderón consolidó cinco en el ámbito económico, no todas trascendentales: la fiscal (2007), la del sistema público de pensiones (2007), la energética (2008), la de competencia (2010) y la laboral (2012) (Gutiérrez, 2014).

actividad recayó en las autoridades electorales quienes debían hacer uso de los tiempos oficiales que dispone el gobierno en las concesiones de radio y televisión.

También la gestión de Felipe Calderón, al igual que la de Vicente Fox, estuvo marcada por escándalos de corrupción y enriquecimiento ilícito con el agravante de la violencia desmedida desatada por la «guerra» contra el narcotráfico y la delincuencia organizada, que claramente perdió el gobierno federal a consecuencia de la incapacidad para reintegrar el Estado de derecho. Estos problemas, asociados al bajo nivel de crecimiento económico, suscitaron incredulidad de un verdadero cambio político y económico, hecho que facilitó el regreso del PRI a la presidencia.

Además de los anteriores, en el proceso electoral de 2012 varios factores confluyeron en el triunfo de Enrique Peña Nieto. Por una parte, el voto corporativo del PRI permitió contar con una base mínima pero suficiente que enfrentó a la candidata del PAN, quien a su vez fue víctima de los resultados de dos gestiones panistas caracterizadas por frecuentes actos de corrupción, opacidad e ineficiencia; así como para lograr que el candidato del PRD no obtuviera el número de votos que le diera el triunfo en razón del descrédito por sus actitudes personales y el desprestigio en los medios de comunicación.

A diferencia de la elección de 2006, Peña Nieto logró en 2012 una diferencia de 6.6 puntos porcentuales, suficiente para despejar las dudas sobre la legalidad de su elección. Pese a las acusaciones de gasto excesivo de campaña y compra de votos, los vericuetos legales, al amparo de vacíos e inexactitudes de las reformas acordadas entre los partidos políticos, las causales de nulidad no fueron legalmente probadas; más allá de que en la opinión pública se dieron por hecho. El PRI regresó con un triunfo, lo que fortaleció la alternancia y reafirmó la vigencia de las prácticas autoritarias, la corrupción y la impunidad como constantes del sistema político mexicano, es decir, la experiencia democrática de la alternancia llegó a su fin.

Cabe aclarar, no obstante, que la construcción de la legitimidad que no se obtiene en las urnas ofrece espacios para que la oposición avance y se consiguen resultados en el ámbito social, que de otro modo el régimen no ofrece en tanto el autoritarismo y las prácticas ilegales le permitan tener una gestión política sin sobresaltos. Cuestiones como la transparencia, los derechos humanos y las reformas electorales que acotan las opciones de impunidad —como lo establece la reforma política de 2014¹⁵ que fiscaliza el gasto en tiempo real y lo convierte en motivo de nulidad de la elección— se transforman en terreno ganado, si bien pueden parecer un logro menor frente a las dimensiones de la corrupción, la impunidad y el problema de los estrechos y fuertes vínculos entre autoridades y delincuencia organizada, que ha tenido un saldo de violencia de niveles desconocidos en el país desde el gobierno de Felipe Calderón.

Las prácticas autoritarias y el presidencialismo de viejo cuño aparecieron en 2014 y 2015 durante la gestión de Enrique Peña Nieto: gracias a varios acuerdos con todos los partidos políticos se cabildaron y después se aprobaron las «reformas estructurales» que ni Fox ni Calderón pudieron llevar a cabo. Así, las reformas laboral, educativa, energética, de telecomunicaciones y política aprobadas con rapidez reeditaron las añejas prácticas que en apariencia la transición había eliminado. Sus alcances son de grandes dimensiones y algunas están desfasadas, pero todas buscan configurar un nuevo esquema económico de inserción a la economía global sin un soporte tecnológico y de conocimiento nacional.

El sistema político es incapaz de reconvertir el equilibrio de poderes económicos y políticos con una visión más profunda que no será

¹⁵ La de 2014 comprende la sexta generación de reformas político-electorales en México, misma que judicializa los procesos electorales. Fue usada por primera vez para la anulación de las elecciones del distrito 1 de Aguascalientes, en razón de la intervención del gobernador en la promoción del voto a favor de los aspirantes del PRI durante el día de los comicios en el proceso electoral de 2015.

producto de la alternancia ni de reformas electorales sino de un cambio trascendente en los equilibrios de esos poderes, a través de un proceso de disrupción que propicie un reacomodo y facilite un cambio sustantivo, con un fuerte componente de «ciudadanización», de pluralidad y una intervención del Estado que enfatice lo social y lo económico:

En la medida en que no ha logrado penetrar en importantes y destacados espacios de la sociedad civil, la democracia no se ha consolidado para funcionar como un elemento que impulse o catapulte el desarrollo socioeconómico del país. Como señalara Linz: «Una de las bases de la legitimidad de la democracia es su relativa apertura a cambiar el contenido sustantivo de la política» (Campillo, 2014: 188).

Hacia un nuevo paradigma de la democracia en América Latina: la subdemocracia

Suponemos y asumimos por completo que la democracia es el sistema político mejor organizado para que los ciudadanos puedan obligar a los gobiernos a tener en cuenta el interés general. Lo anterior se debe a que en un régimen democrático cada persona posee un voto: así, hay igualdad política. En razón de que los perjudicados por la desigualdad son más numerosos que los beneficiados, se infiere que sumarán sus votos para castigar a los gobiernos cuyas políticas incrementen la desigualdad. Sin embargo, la evidencia muestra que los gobiernos no sufren castigo electoral por ese motivo; al respecto, son varias las circunstancias que lo explican.

Se plantean tres consideraciones generales: *a*) La desigualdad económica produce desigualdad política; la desigualdad de ingreso y riqueza descapitaliza políticamente a los pobres y favorece que sus votos pierdan

influencia. *b)* Los pobres tienen poca propensión a votar o no votan, con lo cual se autoexcluyen políticamente. *c)* Las elites político-económicas consiguen desviar la atención sobre la desigualdad. A lo largo de la historia se aprecia que cuando la desigualdad se agudiza, el discurso político introduce otras preocupaciones como el nacionalismo, la xenofobia o la intolerancia religiosa; de esa manera la política populista sustituye a la política democrática. La pregunta central en torno a la democracia y la igualdad reside en discernir los mecanismos que permitan que la democracia acompañe la reducción de la desigualdad y la pobreza.

En principio, se debe analizar la articulación de la democracia con la desigualdad social (Díaz, 2009: 98) y vincular su concepto con el régimen político. Para que un Estado sea considerado democrático, es preciso que coexistan al menos las siguientes condiciones:

- 1) La presencia de alternativas y competencia política real. Cada alternativa debe participar en la contienda política en términos de equidad en cuanto a recursos económicos y acceso a los medios de comunicación, y el electorado puede contar con diferentes ofertas políticas sobre las que puede decidir.
- 2) Alternancia en el poder. Implica la disponibilidad de los ciudadanos a cambiar el sentido de su preferencia política dando espacio a diferentes opciones para los cargos públicos.
- 3) Instituciones electorales. Organizaciones separadas del control gubernamental y orientadas a conducir los procesos electorales.
- 4) Instrumentos de participación ciudadana para el acceso directo a la toma de decisiones públicas y poder ejercer el legítimo derecho a remover del cargo a los gobernantes.
- 5) Instituciones para la rendición de cuentas.
- 6) Ciudadanos concebidos como agentes, es decir portadores de capacidades para hacerse cargo de su propio desarrollo.
- 7) La existencia, a nivel constitucional, de una gama de derechos que abarcan desde los civiles y económicos hasta los sociales (Díaz, 2009: 98-99).

La desigualdad social presupone como categoría de análisis la presencia de procesos de alta acumulación de capital económico, político y de información, así como de una desigual distribución de la riqueza, que transforman beneficios públicos en privados; en otras palabras, en un contexto semejante, sólo algunos sectores de la sociedad gozan de prebendas, mismas que se obtienen en detrimento del resto y de la mayoría de la población.

El vínculo entre los procesos sociales de la desigualdad y las instituciones de un régimen democrático manifiesta una tensión en apariencia contradictoria, pues la democracia parte de los principios de libertad, igualdad y equidad, bajo los que orienta la construcción de instituciones, marco de referencia de las acciones de los individuos, cuyo resultado ideal es el de una sociedad con menores asimetrías políticas y económicas. Democracia y desigualdad coexisten porque, de alguna forma, la primera ha institucionalizado a la segunda, al tolerar y hacer llevadera su existencia, sin cuestionar las razones que la determinan. La desigualdad no es privativa de la democracia, pero en ella ha alcanzado dimensiones inusitadas: «América Latina, con más de 200 millones de pobres es una de las regiones más desiguales del mundo. Todavía más preocupante, estos niveles de desigualdad se han mantenido prácticamente estables durante los últimos 50 años» (PNUD, 2008: 14).

La democracia aspira a conseguir la igualdad política, entendida como la equidad en el ejercicio de los derechos políticos (votar, ser votado y pertenecer a alguna organización o partido político); la reducción de la desigualdad no forma parte de sus propósitos. El acceso al poder y su distribución, sea de manera representativa o directa, es regulado por las instituciones políticas de la democracia. Dichas instituciones comprenden las reglamentaciones que los individuos usan para determinar qué y quién se incluye en la toma de decisiones, qué medidas pueden asumirse y, en consecuencia, de qué forma se integran las acciones individuales a las decisiones colectivas.

En ese sentido, las instituciones preservan, entre otras, las relaciones de poder que contienen patrones de privilegio y control; tienden a beneficiar, por un lado, a actores determinados del espectro político mientras que actúan en detrimento de otros. Por ende, la dotación desemejante de recursos que proveen las instituciones marca la diferencia en cuanto a los diversos grados de satisfacción de sus participantes.

El problema de la dinámica democracia-desigualdad ha sido abordado desde múltiples perspectivas teóricas. Una de ellas, muy limitada, surge de la premisa de que la democracia se manifiesta donde menos desigualdad existe, por tanto, no se ocupa de problemas como la mala distribución de riqueza o poder. De acuerdo con esta postura, la injusta distribución no tendría mayor importancia, puesto que la democracia aparece y se desarrolla con condiciones económicas y sociales previas y específicas, entre las que sobresalen un crecimiento económico estable y menores grados de desigualdad social. Esta es la postura del presidente actual del Instituto Nacional Electoral (INE), Lorenzo Córdova:

La democracia no es, en sí, el remedio para la enorme pobreza y marginación en la que vive una importante parte de la población latinoamericana (...); de hecho la existencia de una mínima situación de igualdad en las condiciones materiales que permita que puedan ser satisfechas las necesidades y los intereses vitales de todos los individuos constituye una precondición de la democracia, indispensable para su buen funcionamiento (Córdova, 2006: 171).

Así, se retoma la trayectoria de los países con mayor arraigo democrático —pero contravienen los casos latinoamericanos donde los procesos de transición emergen de situaciones económicas adversas—, en los que el surgimiento de la democracia brindó niveles de igualdad superiores y crecimiento económico a la instauración de un régimen democrático y

no al revés. Es en ese espacio en el que la democracia tiene la posibilidad de incidir en la igualdad, el bienestar y el crecimiento económico porque mantiene un mejor desempeño en países con altos grados de desarrollo. Acerca de la existencia de la igualdad social como condición previa a la democracia, se considera que existe una clara correlación positiva entre igualdad social y derechos políticos y libertades civiles, de lo cual se infiere que la igualdad social es un factor determinante del proceso de democratización.

El nexo causal que se sugiere transita de la igualdad social a la democracia y no al contrario. No existe hasta ahora consenso similar que apoye la dirección opuesta, es decir, que la democracia promueva condiciones de igualdad. Ello se debe a que no hay evidencia significativa que vincule la instauración de la democracia con un mayor nivel de igualdad. Las variables relacionadas con el desarrollo socioeconómico (ingreso per cápita, industrialización, educación y urbanización, entre otras) poseen un fuerte efecto positivo en la probabilidad de su consolidación. Referente a las circunstancias económicas propicias para la democracia, cierto desarrollo de la economía, y sobre todo en economías donde el mercado y la propiedad privada ostentan un papel relevante, ha antecedido la aparición de un sistema político democrático; esto es, la promoción de la libre empresa, del individualismo y de la garantía de la propiedad privada fueron propiedades previas para el desarrollo democrático.

En contraste, las democracias que emergieron en América Latina lo hicieron sobre contextos de alta desigualdad social, bajo crecimiento económico e incluso serias restricciones a los derechos civiles y políticos. Entonces, es pertinente preguntarse cómo es factible la existencia de democracia con desigualdad. Una respuesta tentativa consiste en que la apuesta democrática impulsada por los sectores excluidos del ámbito político se llevó a cabo con la intención de reducir las asimetrías políticas que daban acceso al poder.

Al respecto, en la democracia se vislumbraron los instrumentos que reformarían la redistribución de la riqueza y facilitarían el acceso a los bienes públicos, todo al alcance de los menos favorecidos. Siguiendo ese argumento, se puede afirmar que si la democracia, por lo menos en su versión procedimental, necesitara de un estado de mayor igualdad y crecimiento económico, anteriores a su nacimiento, jamás se hubiera siquiera pensado como alternativa política en América Latina. Sostener que el crecimiento económico fomenta la democratización sólo cuando se acompaña de una equitativa distribución del ingreso o, en otras palabras, que el crecimiento económico es favorable para la democracia precisamente por sus efectos niveladores, que en la estructura social funcionó en América Latina de modo inverso a lo planteado.

Las instituciones políticas como mecanismos compensatorios a los procesos de acumulación capitalista provocan situaciones de desventaja y de desigualdad social en amplios sectores de la población, ya que si operaran eficientemente se podrían generar los incentivos para la redistribución social al contrarrestar la concentración de la propiedad privada, quizá la fuente más importante de la desigualdad de la que derivan otras tantas. Por lo menos en un sistema de partidos políticos del tipo que funciona en América Latina no se constata que exista la opción de una mayor democratización y una menor incidencia de la desigualdad y la pobreza.

En este proceso, el papel del Estado no sólo es vital sino verdaderamente insoslayable. El tránsito hacia la democracia en algunos países latinoamericanos, y en particular en México, requirió de una amplia gama de reformas a las instituciones electorales. A consecuencia de la presión de los sectores excluidos de la esfera política, el país vivió un proceso de cambio institucional.

La transición política prolongada en México sobrellevó más de tres décadas de reformas institucionales. Como resultado de las distintas

presiones acumuladas en el sistema político y de las tensiones que desencadenaron movimientos sociales se gestó un sector crítico que cuestionó la legitimidad del sistema autoritario y lo obligó a ceder espacios con el propósito de reducir la presión social. En un primer momento se inició la liberalización política que abarcaría de 1977 a 1986. En esa etapa se relajó el control gubernamental sobre la escena electoral, relajamiento que tuvo un serio revés por la legislación de 1986 que se originó como reacción frente a los signos que amenazaban su dominio en las urnas.

Por otro lado, a la par de la liberalización política en el tránsito hacia la democracia, se presentó la liberalización económica (bajo una estrategia neoliberal), que implicó la privatización de empresas paraestatales, la reducción del aparato burocrático, la eliminación de aranceles comerciales y la privatización de la banca. Estos cambios institucionales, orientados a fortalecer la estabilidad macroeconómica del país, ofrecieron resultados más visibles que los obtenidos en el campo político: al tiempo que se decidió liberalizar la economía con la adopción de las políticas neoliberales, surgieron las opciones de la participación político-electoral para los partidos de oposición, lo que resultó ser una respuesta parcial al encono de la sociedad provocado por el esquema neoliberal.

El impacto de la democracia en los procesos de desigualdad social debe considerarse desde la perspectiva de los mecanismos de acceso y ejercicio del poder, ambos establecidos en el marco institucional, pero en la práctica con énfasis sólo en los primeros. También deben tenerse en cuenta los diferentes tipos de relación entre sociedad y Estado; incluso algunos promueven la creación de instituciones informales que generan grandes asimetrías porque reproducen los nexos corporativos y clientelares. La transición política evidenció cambios institucionales que fueron afectados por los arreglos informales y con clara resistencia para abandonar patrones de comportamiento autoritario.

Las instituciones de la democracia mexicana se caracterizan por carecer de los incentivos positivos necesarios o los medios que permitan la participación ciudadana en la toma de decisiones públicas. En lo electoral se sigue sosteniendo el régimen político: es el monopolio de la participación y las decisiones públicas de los partidos políticos.

De cualquier forma, la transición en México, y en general el proceso de democratización —si se concede calificarlo de esa manera—, no ha hecho factible avanzar en la construcción de los consensos políticos para la definición de una estrategia de reducción de las desigualdades y de la pobreza. Desde la perspectiva económica de proporcionar a la población con mayores índices de pobreza una canasta de alimentos y reproducir su capacidad física de trabajo, los objetivos se alcanzan; en una visión de desarrollo humano la distancia todavía es grande:

Se identifica al desarrollo humano como el objetivo fundamental de la política pública, entendido —siguiendo a Amartya Sen— como «el proceso de expansión de las libertades reales que goza un pueblo». Este proceso va más allá del aumento del bienestar material y abarca el creciente cumplimiento de los derechos humanos, políticos, económicos y sociales. Dicho cumplimiento es indispensable para robustecer la ciudadanía efectiva, pilar central de la democracia (...) Por ello no son suficientes (...) los sistemas electorales como espacios de interacción entre las personas, sino que además se requiere instituciones estatales donde la ciudadanía participe en relación con las metas y objetivos de las políticas públicas y con su cumplimiento (PNUD, 2006: 313).

Ninguna de las modalidades de los programas públicos de combate a la pobreza logra reintegrar a esa población a una situación de aprovechamiento de las oportunidades sobre la base de sus capacidades, lo que garantiza la profundización de su condición marginal. El combate a la des-

igualdad y la pobreza no forma parte de las reformas estructurales que acompañaron el inicio de la gestión de Enrique Peña Nieto y tampoco se ha considerado integrarlo a los programas de política pública en calidad de derechos sociales. En consecuencia, el vínculo explicativo democracia-igualdad adolece de la solidez imprescindible para explicar el proceso de transición, junto con mayor certidumbre institucional y reducción de las desigualdades. Ya que el paradigma de la transición, a la luz de los retrocesos hacia regímenes autoritarios, es incapaz de dar cuenta de lo que acontece con la democracia en México, es probable que sea preciso abordar un enfoque muy distinto:

Apegarse al paradigma mencionado ha sido tiempo perdido, ha sido retardar la evolución en el campo de la ayuda a la democracia y ha llevado a los diseñadores de las políticas a desviarse por otros caminos. Es momento de reconocer que lo que ha sobrevivido del paradigma de transición ha perdido su utilidad y es necesario buscar mejores instrumentos» (Carothers, s/f).

Esa nueva perspectiva abarca una dimensión más amplia. Si bien el análisis de los procesos de democratización se ha realizado sólo en el ámbito nacional; ello se explica porque las instituciones democráticas, en especial las electorales, se establecen al amparo de las normas nacionales que definen las organizaciones políticas; sin embargo, las decisiones que adoptan en el ejercicio del poder superan los límites territoriales y la interacción de la inversión y el comercio globales poseen una gran influencia sobre las condiciones de la desigualdad y la pobreza nacionales. El espacio, entonces, debe extenderse con el propósito de incorporar en dicho análisis la manera y los elementos de inserción del país en la dinámica global de movilidad de capitales y empresas. No se pueden entender de otro modo los cambios en la situación del campo y la industria, así como el consumo

que define los rasgos de la distribución del ingreso y las posibilidades de inserción de la población al mercado. El resultado de las modalidades de inserción al mercado global se evidencia en la desigualdad (desde la dimensión de concentración del ingreso) y en la pobreza (con la marginación de los patrones de consumo y profundización de las carencias).

En la dimensión temporal también deben acogerse cambios. No han bastado casi 40 años de cambios políticos en México para que el proceso de democratización avance a estadios superiores; al contrario, en muchos aspectos se está en presencia de francos retrocesos. La visión cortoplacista que vislumbra en las modificaciones al marco normativo electoral un cambio hacia el fortalecimiento de la democracia, solamente se suma al discurso que tiene en la transición su referente ideal; es decir, las modificaciones graduales, institucionales y legales no ofrecen ninguna garantía de cambio en dirección a la democracia sustantiva. De ser así, el estudio de la evolución de la democracia debe valorar esos cambios como procesos que coexisten con la *subdemocracia*, condición que no conduce a la democracia ni prefigura una etapa anterior, y que integran una dinámica que se mantiene operando sobre su eje. Al respecto, la transición no implica ir de un lado a otro sino permanecer en un punto con avances y retrocesos marginales definidos por cambios formales, en lo que la línea del tiempo no desempeña un papel determinante ni genera efectos acumulativos. La inserción de América Latina en lo general y de México en lo particular en la dinámica global supone una posición marginal y subordinada de los grupos de poder nacionales y los partidos políticos, sin importar su orientación ideológica.

Modificar las reglas electorales, poner candados a las prácticas corruptas y establecer la obligatoriedad de financiamiento público, por ejemplo, son acciones menores que si bien son necesarias deben conducir a una dirección clara y no girar únicamente sobre su propio eje. Las modificaciones legales deben fortalecer la participación y la pluralidad, y eso requiere

que haya una verdadera contienda entre las fuerzas políticas y no una simulación, que es la nota distintiva en México.

La forma de regular las fuerzas del mercado para producir menos desigualdad sólo puede ocurrir a través de un Estado fuerte que obedezca a equilibrios internos de las fuerzas que promueven el crecimiento sobre bases propias; no se trata de regresar a los esquemas de ostracismo ni nada que se le parezca, sino que se establezcan proyectos de Estado dirigidos a fomentar el crecimiento económico sin encontrarse a la deriva de las fuerzas del mercado. Hoy la condición económica está supeditada a los acuerdos políticos, de ahí que se enfatice en crear alternativas distintas a partidos y actores que han mostrado los mismos propósitos pese a que su filiación partidista indique que ostentan diferencias ideológicas y programáticas.

Un panorama de alcance institucional (Acemoglu, 2012) y de largo plazo es indispensable para pensar en el perfil político que requiere México y reiterar que ese es el rumbo que la experiencia histórica marca como el único que ha comprobado la oportunidad de una verdadera transición: no del autoritarismo a la democracia sino de la democracia al libre mercado regulado por un Estado fuerte, democráticamente conformado, con un gobierno eficiente y una visión y acción pluralistas, que en verdad reduzcan la desigualdad y la pobreza.

Conclusiones

La democratización en el mundo muestra dos facetas principales. Primera, en las sociedades más desarrolladas ha llegado al punto de poco o nulo avance, con modalidades de participación ciudadana relevantes pero insuficientes para reducir las desigualdades sociales y con una franca intervención del Estado en la regulación de las prácticas de las grandes

corporaciones que inciden en cuestiones fundamentales como la inversión y el empleo. Gobiernos endeudados, con cargas fiscales onerosas ocasionadas por sistemas de salud y pensiones saturados; con fuertes problemas para normar las prácticas monopólicas u oligopólicas de empresas a las que han tenido que contener con mecanismos que estimulan la competencia y evitan la concentración del poder de mercado. En las sociedades democráticamente más avanzadas se discuten menos los procedimientos para elegir y más la manera de administrar y regular el ejercicio del poder; ahí radica el mayor grado de avance: hay más transparencia, mayor rendición de cuentas, pero la participación y la deliberación en la toma de decisiones todavía está pendiente. Segunda, el rezago en las sociedades con regímenes no democráticos, ineficientes, defectuosos o en transición, se expresa en problemas de naturaleza vinculados con el ejercicio del poder. Las prácticas de corrupción, ineficiencia, impunidad, ausencia de rendición de cuentas, falta de transparencia y poco apego al respeto de los derechos sociales y políticos de los ciudadanos constituyen características comunes, con ciertos matices.

La promesa de la transición y de la alternancia ha decepcionado pues se constata que el proceso no lleva de un lado a otro, en sentido ascendente, sino que es un punto relativamente estático, fijo en torno a una dinámica más global; un estado de *subdemocracia*, como el subdesarrollo lo es para el equilibrio de todo un sistema y de ninguna manera una fase previa del desarrollo.

Lo cierto es que en México la transición no progresa y manifiesta rasgos de retrocesos. Las viejas prácticas clientelares y populistas que en el discurso se estiman como las causales de los grandes problemas económicos, se reeditan con la finalidad de acompañar las estrategias contra la pobreza, sin que en la realidad se reduzca su incidencia; subir o bajar los umbrales con que se mide la pobreza no disminuye o incrementa la cantidad de pobres. La pobreza es una condición lacerante que se observa y

constata cuando las personas no tienen para comer, vestir, ir a la escuela, cuidar su salud; eso se puede medir y no al revés.

En ese sentido, la alternancia ha revelado que el sistema de partidos encubre sólo una maraña de intereses económicos y políticos que perpetúa la naturaleza del subdesarrollo en lo económico y de desigualdad en lo social. Su impacto en la pobreza, y de ahí en la desigualdad, alcanza proporciones crecientes. En México significan que 10 por ciento de la población más pobre posee 1.9 por ciento de la riqueza nacional, en tanto que 10 por ciento más rico tiene 39 por ciento (World Bank, 2015).

Mientras las repercusiones de la transición, vinculadas con el sistema de partidos y el régimen de gobierno, se mantengan como un ámbito de votos y cambios legales que no minimicen las condiciones de desigualdad, y la economía se sustente en que el sistema político y el régimen de gobierno son variables bajo control, la profundización de la desigualdad y de la pobreza será una constante. La evidencia expone que no hay gasto social suficiente para cubrir las necesidades de la población que se halla al margen del proceso de acumulación. A fin de incorporarlos como productores y consumidores es imprescindible generar capacidades de conocimiento e ingreso monetario. No se propone conducirse hacia una alternativa sistémica sino desarrollar la inteligencia para aprovechar al capitalismo en su dinámica productora de riqueza sin recurrir a una falacia como la transición o la alternancia, más bien a una condición de inserción ventajosa y relativamente autónoma a los flujos globales de comercio, tecnología e inversión.

Para hacerlo se requiere que quienes ostentan el poder económico y el poder político definan las modalidades de crecer en lo económico y asimilar a la población en ese proceso. Como lo afirma Piketti (2014), no es que los grupos que detentan el capital y el poder se hayan propuesto marginar a los pobres y generar más pobreza: es una circunstancia que subyace a la dinámica de la acumulación de capital. Sólo una fuerza disruptiva dentro de los propios grupos de poder o de un Estado verdaderamente

fuerte puede incidir en modificar tal situación. No serán los cambios legales en las elecciones ni el número de votos válidos o nulos, ni la capacidad de respuesta de los entes judiciales lo que transforme dicho proceso.

La transición se ha convertido en una fase estacional de la democracia mexicana que no lleva de un lado hacia otro, sino que es una condición permanente en tanto no actúen otras fuerzas disruptivas. La transición, al lado de la alternancia y el retorno al origen, no ha trascendido hacia la participación y la «ciudadanización», aspectos sin los cuales el régimen no puede asumirse como democrático ni impulsor de cambios que reduzcan las desigualdades. Por lo menos en los términos actuales, el régimen político no muestra un proyecto o una idea que estimule acuerdos adecuados y se origine un proceso «inclusivo» (Acemoglu, 2012).

Es posible que el cambio exhiba tener diversos matices, lo importante es que se creen espacios para la configuración de grupos de interés que establezcan nuevos equilibrios y fortalezcan al Estado social. Después de un proceso democrático que regresa sobre sus propios pasos y profundiza en los procedimientos —y de caer en las decisiones autoritarias propias de los 1970, que se reedita con mayor crudeza en un contexto más complicado por la pobreza y la desigualdad—, no habrá otra democracia que la propia, inacabada y excluyente, con sus rasgos de polarización, corrupción y autoritarismo en tanto los componentes menos retrógrados de esos grupos sean capaces de proponer los incentivos para la transformación en una base de inclusión y crecimiento, y otorguen a las instituciones políticas de nuevos fundamentos de credibilidad y a los ciudadanos de herramientas para participar y debatir.

Referencias

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012). *¿Por qué fracasan los países?* Cambridge: Deusto. Recuperado de <https://www.academia.edu/5614163/Acemoglu-Por-que-fracasan-los-paises-pdf>
- Arancibia Córdova, J. (1990). América Latina: aspectos de la década perdida. *Momento Económico*, (50), pp. 20-21. Recuperado de http://ru.iiec.unam.mx/2045/1/num50-articulo7_Arancibia.pdf
- Becerra, R., Salazar, P. y Woldenderg, J. (1997). *La reforma electoral de 1996*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bobbio, N. (1996). *Estado, gobierno y sociedad. Por una teoría general de la política*. México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de www.academia.edu/4233530/Bobbio_Norberto_Estado_Gobierno_Y_Sociedad
- Cámara de Diputados (2016). Nuestro siglo. La reforma política de 1977. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/museo/s_nues11.htm
- Carothers, T. (s/f). El fin del paradigma de la transición. Recuperado de http://archivo.estepais.com/inicio/historicos/135/5_Ensayo1_el%20fin_Carothers.pdf
- Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social (s/f). Diccionario temático. Recuperado de <http://www.ciesas.edu.mx/Publicaciones/diccionario/Diccionario%20ciesas/temas%20pdf/Aziz%20144f.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2006). *Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: algunas lecciones de la literatura contemporánea*. Santiago de Chile: Autor. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11362/4980>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (2015). *Informe de Evaluación de la Política de Desarrollo Social en México 2014*. México: Autor. Recuperado de http://www.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/IEPDS_2014/IEPDS_2014.pdf

- Córdova, L. (2006). De la transición al desencanto de la democracia en América Latina. En Díaz Müeller (coord.), *El mito del desarrollo y las transiciones a la democracia. Terceras Jornadas sobre Globalización y Derechos Humanos*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, pp. 147-159. Recuperado de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1790/11.pdf>
- Crespo, J.A. (2012). Elecciones y transición democrática en México (1976-2012). *Estudios* 103, 10. Recuperado de <http://biblioteca.itam.mx/estudios/100-110/103/JoseAntonioCrespoEleccionesytransiciondemocraticaenmexico1976-2012.pdf>
- Díaz, C. (2009). Instituciones, democracia y desigualdad social: aproximaciones al caso mexicano. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, (205). Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42112421006>
- Gutiérrez, R. (mayo-agosto 2014). Reformas estructurales de México en el sexenio de Felipe Calderón: la energética. *Economía*, 11(32), pp. 32-58. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v11n32/v11n32a3.pdf>
- Instituto Nacional Electoral (2016). Programa de acompañamiento ciudadano. Recuperado de http://pac.ife.org.mx/para_saber_mas_reformas_estructurales.html#sthash.sPfHvDGa.dpuf
- Offe, C. y Schmitter, P. (1994). Las paradojas y los dilemas de la democracia liberal. En Camou, A. (2001), *Los desafíos de la gobernabilidad*. México: Instituto de Investigaciones sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 61-86. Recuperado de http://issuu.com/jooselitoparker/docs/los_desafios_de_la_gobernabilidad
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2008). ¿Crecimiento desigual?: distribución del ingreso y pobreza en los países de la OCDE, 2008.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/228474007/Thomas-Piketty-El-Capital-en-Siglo-XXI-Espanol#scribd>
- Pogge, T. (2009). *Hacer justicia a la humanidad*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Puhle, H.J. (2004). Problemas de consolidación democrática y democracias defectuosas. En Bernecker, W. (2004), *Transición democrática y anomía social comparada*. México: El Colegio de México. Recuperado de <http://www.top.org.ar/ecgp/FullText/000000/PUHLE%20Hans%20Jurgen%20-%20Problemas%20de%20consolidacion%20democratica.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2010). *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2010*. Nueva York: Autor. Recuperado de <http://hdr.undp.org/sites/default/files/rhdr-2010-rblac.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2008). *Democracia, Estado, ciudadanía. Hacia un Estado de y para la democracia en América Latina*. Lima: Autor. Recuperado de https://ofjzmg-bn1305.files.1drv.com/y3mMKNbwQYD2OG5b7wdpYptfF0ottL-U2bchBaD2mKC1k23YADbfiNIC69nvRmDV1XIXbZQ3QGaftuxx_YTUWNuAqqZkNdxNxSR54e-UrhWYKmanPpDiBX4VZQEgsSq01lq7cv7WfzjFPCiHONPkxcVEg/Pnud2007DEcocraciaEstadoCiudadania.pdf?psid=1
- Reyes del Campillo, J. (septiembre-octubre 2014). El sistema de partidos y la transición democrática en México. *El Cotidiano*, (187), pp. 111-125. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/325/32531885017.pdf>
- Reyes del Campillo, J. (julio-agosto 2009). Elecciones y partidos. *El Cotidiano*, (156), pp. 193-201. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/325/32512743011.pdf>
- Sartori, G. (1996). *¿Qué es la democracia?* México: Instituto Federal Electoral. Recuperado de <http://www.ife.org.mx/documentos/DECEYEC/conferencia9.htm>
- Schedler, A. (1998). What is democratic consolidation? *Journal of Democracy*, 9(2), pp. 91-107.
- World Bank (2015). World development indicators: Distribution of income or consumption. Recuperado de <http://wdi.worldbank.org/table/2.9>

NUBARRONES EN EL JARDÍN DEL CONOCIMIENTO: la universidad pública bajo el asedio estatal

Humberto Márquez Covarrubias*

Resumen: Que la universidad no es una empresa ni el conocimiento una mercancía, que el gobierno universitario debe ser autónomo de la intromisión estatal y partidista, que el financiamiento educativo debe ser suficiente para garantizar la inclusión de estudiantes, la formación profesional y el desarrollo de una ciencia comprometida con la sociedad, son preceptos básicos de la universidad pública que sin embargo están en predicamento por la ofensiva neoliberal que somete a las instituciones educativas a un régimen de austeridad, excluye a las clases populares de la educación de calidad, orienta la investigación hacia las necesidades corporativas de formación de personal técnico, innovación productiva, derechos de propiedad y control de mercados. Las universidades han dejado de ser un espacio libertario de reflexión y análisis sobre los problemas y alternativas de desarrollo humano en sentido crítico y transformador. La defensa y fortalecimiento de la universidad pública amerita recuperar y actualizar sus principios y orientar las prácticas de investigación, docencia y vinculación a los problemas sociales y contribuir a generar alternativas de cambio.

Palabras clave: universidad pública, autonomía, heteronomía, conocimiento, crisis.

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

THUNDERCLOUDS IN THE GARDEN OF KNOWLEDGE:
the public university under the state siege

Abstract: The fact that public university is not a company, nor the knowledge a merchandise, or the fact that the government must be autonomous from the state and partisan interference, or that funding must be sufficient to guarantee the social function of educational inclusion, vocational training and research development for social purposes, are basic precepts of universities that are, nevertheless, in pre-eminence by the neo-liberal offensive that subjects public institutions to an austerity regime, a bias towards applied research to the corporate needs of patents, property rights and control of markets. Universities are no longer a libertarian space of freedom of reflection and analysis over the problems and alternatives of development. Its reconstruction merits to recover its libertarian principles and to orient its practices of investigation, teaching and investigation to the social problems and to contribute to generate alternatives of change.

Keywords: public university, autonomy, heteronomy, knowledge, crisis.

Carta de navegación: autonomía y libertad

Institución arquetípica subvencionada por el Estado, la universidad pública recibe la encomiable misión civilizatoria de preservar, generar y difundir conocimientos de utilidad social, además de promover un genuino desarrollo humano al formar profesionistas, investigadores, creadores e intelectuales al servicio de la sociedad; y en última instancia representa el espacio privilegiado para el estudio, discusión y análisis de los problemas más acuciantes y la consecuente búsqueda y debate sobre las alternativas. Cumplir tales encomiendas sólo es posible si las actividades universitarias se despliegan en ámbitos plenos de autonomía y libertad. En esas circunstancias los miembros de la comunidad universitaria pueden confeccionar su propia carta de navegación mediante la formulación de leyes y formas de gobierno propios, como sustento de una vida académica donde sea permisible diseñar programas, proyectos y actividades acordes con la tentativa de incidir en procesos de transformación social de gran calado.

Sin embargo, un cúmulo de intereses externos correspondientes a gobiernos, empresas y organismos internacionales, partidos políticos, agrupaciones religiosas y medios de comunicación, suelen asediar los principios fundamentales de la vida universitaria y las diversas actividades académicas, ya sea para evitar que en su seno germinen formas de pensamiento crítico y propuestas de transformación social o para subsumir las actividades a los requerimientos inmediatos de la rentabilidad del capital y la dominación política. Por añadidura, determinados grupos políticos internos, que ante todo disputan los puestos burocráticos, asumen como propio el influjo externo, difunden el discurso del poder y tejen alianzas que pueden diluir la sustancia política y la misión social universitaria.

Los ámbitos de autonomía y libertad, de los que en mayor o menor medida hoy gozan las universidades públicas, representan un legado

histórico, fruto de conquistas de movimientos de estudiantes y profesores que luchaban por una universidad dotada de libertades y compromiso social; logros que en su momento alcanzaron a plasmar un carácter popular, gratuito, crítico, laico y científico. En América Latina, el hito histórico data de 1918, con el «grito de Córdoba», en Argentina (Tünnermann, 2008), que se propagó a otros países, como Perú, donde dos grandes líderes intelectuales, Raúl Víctor Haya de la Torre y José Carlos Mariátegui, dejarían una honda huella en el pensamiento crítico latinoamericano. En México, el nacimiento de la autonomía sería posterior, en 1933 (Aboites, 2010), y a partir de entonces se expresarán distintos momentos en la defensa de la universidad pública, como el verificado en octubre de 1968.

En el ámbito de la autonomía se recrean las condiciones para que los universitarios instituyan la legalidad y el ejercicio de la autodeterminación; en tal caso la universidad pública se articula como un espacio común, lo cual brinda las condiciones para establecer un régimen propio y los mecanismos de conducción institucional. Empero, bajo las pautas del proyecto neoliberal, la universidad pública afronta un deterioro acusado en su forma de gobierno y en su quehacer académico.

A casi cien años de la reforma universitaria, en América Latina y en el mundo, salvo excepciones, se respiran aires contrarreformistas inspirados en el llamado Consenso de Washington y su cauda de políticas que buscan someter todos los ámbitos de existencia, con la tentativa de restringir drásticamente el financiamiento público a las universidades de la esfera pública según los lineamientos de la «austeridad» (en realidad ajuste) a fin de vulnerar los cimientos de la autonomía y la libertad, e impedir o relegar el cumplimiento de las actividades vinculadas a las necesidades de las clases populares. El cometido es abrir paso a una desbocada mercantilización y privatización de la educación pública, la precarización laboral de los docentes e investigadores, el cobro de cuotas y colegiaturas, la venta de

servicios, la apertura al financiamiento de grupos privados, la formación de personal técnico para las empresas y la generación de conocimientos y tecnologías diseñados bajo pedido por las corporaciones (Laval, 2004; Hinkelammert, 2005; De Sousa, 2015).

El gran desafío para la universidad pública es, en primera instancia, contrarrestar el embate de la contrarreforma neoliberal y, en segundo término, actualizar los principios básicos de la primigenia reforma universitaria que conquistó la autonomía y proyectó las tareas del conocimiento, la educación y el debate como vertientes incrustadas en la mejor tradición del devenir social progresivo e incluyente. La universidad necesaria es un proyecto en construcción acorde a las nuevas condiciones del siglo XXI, preñadas de grandes desafíos como la crisis civilizatoria, el reinado de la razón instrumental, la violencia generalizada, la precarización del trabajo, el desempleo estructural y la desvalorización de los perfiles educativos.

Vientos huracanados

La palabra crisis

La crisis de gobernabilidad y el deterioro de la función social que padecen las universidades públicas tiene como trasfondo las recurrentes crisis financieras propias del capitalismo tardío, agudizadas con la crisis fiscal del Estado, cuyas funciones sociales son atacadas por el proyecto neoliberal. De tal suerte que en los países desarrollados se desmantela la figura del Estado benefactor y en los países subdesarrollados se da al traste con el Estado desarrollista. Sin embargo, el Estado no ha desaparecido ni ha perdido relevancia, simplemente ha reescrito los pactos políticos fundamentales, consolidando los apoyos al capital y apuntalando las funciones

coercitivas. En ese fragor las funciones sociales estatales estallan con el propósito de liberar los recursos que exige el poder del gran dinero. Al desincorporarlos se abren nuevos espacios de valorización apetecidos por el capital, merced a la mercantilización y la privatización de un amplio catálogo de servicios públicos y la red de protección que otrora cubría necesidades básicas y respaldaba el proceso de reproducción social, no sin cometer exabruptos como la consolidación de una institucionalidad sustentada en el autoritarismo, la represión y la exclusión, para ahora concentrarse en las funciones de apoyo al capital privado que enarbolan los valores sistémicos de legalidad, orden y seguridad, pero donde subyace un movimiento en el que se despoja a las clases populares de bienes comunales, bienes públicos y derechos sociales.

En un contexto donde la reproducción social se deteriora aceleradamente, el sistema de educación pública resulta damnificado en todos los niveles. La punta de lanza es la restricción en las partidas presupuestales del sector educativo (Saxe-Fernández, 2007). En contraposición al compromiso de cumplir su misión social, la escuela pública resiente la precarización de las condiciones de trabajo del personal docente, restringe los proyectos de creación y mantenimiento de infraestructura, incluso llega al extremo de cobrar cuotas y colegiaturas, además de vender servicios, para diversificar las fuentes de ingreso. De manera velada se mercantiliza la educación en las instituciones que aún mantienen su nombradía como autónomas y públicas.

La consabida política de austeridad, que el Estado presenta como la política responsable y que algunos analistas llaman «austericidio», en términos prácticos se traduce en graves carencias en los rubros que sustentan las estructuras institucionales abocadas al «desarrollo social» e infligen un enorme costo humano (Stuckler y Basu, 2013). La lucha y la cotidianidad se constriñen en el tiempo y el espacio por las premuras de solventar lo mínimo para apenas cubrir la subsistencia institucional y las

obligaciones contractuales, en desdoro de otros rubros elementales, lo cual termina por dibujar un nuevo rostro institucional en decadencia: el deterioro de la infraestructura y el patrimonio, la exclusión de estudiantes en los programas educativos por la reducción de espacios y la incapacidad de atender las demandas sociales.

El proyecto neoliberal tiene como eje el ataque a la organización y al poder de los trabajadores, junto con el despojo de derechos laborales y sociales. En esa tesitura la política educativa entraña una agresiva política orientada a la precarización de las condiciones laborales universitarias con la desvalorización del salario y las prestaciones, el debilitamiento de los sindicatos y la eclosión de conflictos políticos internos (Jiménez, 2008). Este escenario peliagudo propicia la emergencia de disputas internas en pos del control de los espacios burocráticos y la distribución de los recursos; cuando la misión histórica de la universidad está en una encrucijada, gran parte de la energía es distraída hacia las rencillas de grupos políticos especializados en administrar la crisis, la austeridad, la precarización y los conflictos. El trabajo académico es supeditado por el control burocrático que a su vez atiende las directrices externas del ajuste y el financiamiento condicionado.

No resulta extraño, entonces, que en el horizonte aparentemente infranqueable de la austeridad, emerjan diversos pronunciamientos sobre el apremiante salvamento de la institución, pero siempre resguardados por el llamado «responsable» de la austeridad emanado del condicionamiento estatal de ajuste y reestructuración universitaria dentro de los principios del mercado y en atención a las señales que emiten los organismos internacionales, los grupos de expertos y los empleadores.

En suma, el ataque a la autonomía y a la libertad universitarias, las presiones externas de orden financiero, político y mercantil, y las pugnas internas por los espacios burocráticos terminan por fracturar la vida institucional de las universidades al punto que desmoralizan a sus comunidades,

las cuales perciben que la autodeterminación pierde relevancia ante los planes de ajuste impuestos desde afuera; y dislocan las funciones educativas primordiales y la capacidad de contribuir en la transformación social a niveles local, nacional y global. Por si fuera poco, a río revuelto las voces oficiosas aprovechan la confusión para orquestar campañas de desprestigio en contra de las universidades públicas hasta alcanzar momentos grotescos en los que a los profesores que se movilizan en defensa de la educación pública se les compara con vividores u holgazanes y a los estudiantes se les denomina violentos y «anarquistas», una terminología que además de maledicente se inscribe dentro de las campañas de desprestigio en contra de los movimientos sociales.

Lo inmediato, el apremio, le gana la carrera a los proyectos de largo aliento que desde una gran visión osan plantear proyectos de transformación social. Asuntos de pronta resolución se agolpan en los escritorios y asambleas, y concitan una diversidad de posturas y propuestas de solución que parecieran despertar la conciencia y la reunificación de esfuerzos, pero a menudo responden a enfoques de corto plazo que buscan responder favorablemente a las exigencias mercantiles y estatales. Por ello cunden propuestas de «reingeniería», la depuración de personal, el recorte de programas de investigación y publicación, el cierre de carreras o programas, la tentativa de decrecer, cancelar la contratación de personal y fijar cuotas de admisión de estudiantes por carrera. La austeridad, siempre la austeridad, bajo distintos términos y estrategias.

Dado que la problemática es profunda, parece necesario mantener la calma, ir al fondo del problema y pensar más allá del corto plazo, superar los juegos verbales de las pugnas entre los grupos políticos y las intrigas que alimentan los enconos. Además de la esfera directiva y el andamiaje administrativo, instancias en las que suele concentrarse la atención, y de las formas de representación en cuerpos colegiados que a menudo se mueven automáticamente y por consigna, es menester abordar la

cuestión del gobierno y la misión de la universidad desde el ámbito de la autonomía en un sentido amplio. Lo anterior para dar cauce a la participación desde los niveles micro y macro, apoyar las motivaciones y aspiraciones del conjunto de la comunidad, de grupos y colectivos universitarios en el ámbito de la producción del conocimiento con la intención de fortalecer el carácter público, científico, laico, crítico y popular. Es decir, se trata de construir una institucionalidad compartida donde la cohesión gire en torno a un proyecto común, no impuesta por sectores externos o grupos de poder internos, acorde con la misión histórica de la universidad pública, pero puesta al día de frente a los problemas actuales y venideros.

Lejos de considerar a la universidad como un botín de grupos políticos internos y externos o como una estructura dividida en cotos de poder, donde en el extremo campean grupos familiares o formas de dirección autoritarias, aparte de darle sentido de coherencia y organización, es indispensable imprimirle una orientación estratégica al proyecto universitario, no para que se convierta en un espacio privado o estatal sino en un espacio común, una casa abierta a la sociedad y atenta a los cambios necesarios.

La misión de la universidad es la producción de conocimiento, la enseñanza de calidad y la difusión de la cultura en un ámbito donde prevalezca el trabajo colectivo, la vida comunitaria y la producción de bienes de acceso abierto. En esa inteligencia, el conocimiento ahí generado comprende la simiente para la formación de entidades productoras de saberes que formarán parte del patrimonio universal. La simbiosis entre la institución generadora de conocimiento y el conocimiento generado conforma un patrimonio cultural que requiere ser preservado y reproducido.

Estrangulamiento financiero

El caballo de Troya para atacar de noche a la autonomía universitaria y su quehacer académico vinculado a la sociedad es la restricción presupuestal impuesta por el Estado, que sigue las prescripciones neoliberales de la austeridad, una consigna impuesta por organismos financieros internacionales a los países subdesarrollados que han caído en la trampa de la deuda externa, ilegítima e impagable, y que han aplicado los programas de ajuste estructural de forma indiscriminada (Reimers, 1990). El régimen de austeridad no sólo afecta a la educación, también en su embestida desmantela áreas sensibles del desarrollo humano como la salud y la alimentación con el objeto de ofrendarlas al mercado.

Al hallarse subvencionadas por el Estado, las universidades públicas están sometidas a una inercia anual de desgaste, puesto que para subsistir tienen que negociar cíclicamente con los personeros de la clase política las partidas y los montos presupuestales siempre insuficientes, pero que serán publicitados como esfuerzos extraordinarios que responden a la voluntad política de aquellos gestores más interesados en escalar los peldaños del poder político que en representar los intereses genuinos de las universidades públicas y su misión social. Este irracional ritual palaciego convierte al conjunto de las universidades en un estandarte para los políticos de ocasión que a título personal se atribuyen salvamentos efímeros, mientras que las universidades se encuentran inmersas en un torbellino de agresiones a la autonomía por la vía de la astringencia financiera.

El Estado mexicano, gobernado por la prédica neoliberal, se solaza en acometer agresiones financieras y políticas en contra de las universidades públicas, sobre todo las consideradas pequeñas que se ubican en las entidades del país, que la jerga redentora del centralismo burocrático denomina de «provincia». Es un trato desigual en cuanto a la distribución del presupuesto con implicaciones sociales y políticas azarosas. Los

gobernantes locales ejercen controles políticos territorializados que les permiten vigilar a las universidades estatales para que respalden su administración o que no cumplan un papel social autónomo. En cualquier caso, los gobiernos locales y las universidades estatales están sujetos a las determinaciones verticales del presidencialismo mexicano que se asienta en un territorio estrecho y abigarrado, como lo es la geografía de la Ciudad de México, receptáculo concentrador de diversas dependencias burocráticas y ámbito de poder heterogéneo donde cohabitan los tlatoanis que ofician desde la majestuosidad de los escritorios y la ostentación de las altas jerarquías para tomar decisiones irrefutables que afectan a millones de personas e instituciones fundamentales en la vida de un país cada vez más desencajado y en crisis permanente. La burocracia centralista constriñe la autonomía y la función social universitarias.

Dada la ausencia de una legislación nacional y local para garantizar el financiamiento y el desarrollo de las universidades públicas, se facilita el control político anualizado por autoridades que aparentemente no tienen incumbencia en los asuntos escolares, como la hacienda, pero que cuentan con los instrumentos suficientes para obligar a las universidades, como si fuesen instituciones financieras, a reestructurar sus deudas y condicionarlas a aplicar programas de austeridad que conlleven el acotamiento de las actividades sustantivas. La proposición de ampliar los ingresos propios mediante el cobro de cuotas y servicios se encamina hacia la mercantilización de la educación y desvirtúa la razón de ser de la universidad pública. Así se van inoculando en el entramado institucional hasta que se naturalizan las pautas de mercado y se desvanece la herencia histórica de la reforma universitaria proveniente del «grito de Córdoba», con el cometido de virar hacia una contrarreforma emanada del espíritu del Consenso de Washington, un consenso de las elites que no incluye a los afectados.

Hoy por hoy, no sólo se requiere recuperar la identidad y esencia de la universidad pública en términos de autonomía, libertad y compromiso

social, también resulta imprescindible cambiar el papel del Estado como garante de la educación pública y establecer salvaguardas constitucionales y legales para superar los chantajes políticos de grupos parlamentarios interesados en capitalizar las negociaciones apresuradas, en las que a lo sumo se conceden magros recursos, como si en cada ocasión se gestaran salvamentos históricos de instituciones fundamentales para una multiplicidad de clases sociales y regiones (Ordorika y Lloyd, 2014).

Evaluación y austeridad

Las contrarreformas en las que prima el régimen de austeridad desdibujan la función del Estado con la intención de reducir el financiamiento y presionar a las universidades para que afronten por su cuenta y riesgo los problemas, sin recurrir a la tutela estatal. En ese peculiar darwinismo selectivo o capitalismo académico sólo sobrevivirán las universidades más aptas, más competitivas, más rentables; en contraste perecerán las malas universidades, las faltas de competitividad, las que no trabajan siguiendo los lineamientos del mercado. Así, el Estado se libera de una carga presupuestal que podrá canalizar hacia sectores preferentes articulados a su proyecto académico. En esa misma línea, las universidades son evaluadas por organismos privados de acuerdo con criterios de competitividad y los resultados son publicados en *rankings* internacionales y nacionales que tasan a las supuestamente mejores universidades. El establecimiento de jerarquías según los criterios empresariales reproduce el círculo vicioso de considerar a las más grandes, las que concentran las mayores tajadas presupuestales, como las mejores (Cáceres, 2016). Bajo esas directrices las mejores universidades a nivel mundial son, no es sorpresa, las estadounidenses (Harvard, MIT, Stanford y demás), donde se han formado las elites tecnocráticas que han estado gobernando los países latinoamericanos durante la vigencia por más de tres décadas de los

modelos neoliberales, con resultados sociales y ambientales catastróficos, pero altamente redituables para la plutocracia reinante. En el plano nacional, las mejores universidades y tecnológicos públicos son aquellos que en su propia nombradía ya tienen impreso el apelativo «nacional» y su asiento en la gran urbe, fiel reflejo del centralismo político.

Competitividad, control y precarización del docente

Derivado de los mecanismos de control financiero propios del régimen de austeridad, de manera más específica los mecanismos de evaluación se implementan como instrumentos condicionantes del financiamiento de distintas partidas del quehacer académico, incluyendo el salario del personal docente.

Al respecto, una serie de programas implementados por la Secretaría de Educación Pública (SEP), como el Programa para el Desarrollo Profesional Docente (Prodep), evalúan el desempeño del personal docente y de los llamados cuerpos académicos, bajo mecanismos que pasan por alto a las instancias universitarias y asumen la potestad de promulgar los criterios de medición mediante un sistema de puntaje que establece mediciones y jerarquías en los niveles de desarrollo individual y grupal, que sirven como referente en la distribución de bolsas de recursos entre el personal académico que se desprenden de la forma salario para travestirse como estímulo a la productividad y la competencia entre pares. La asignación de la fracción salarial, de conformidad a reglas de operación fijadas por las autoridades educativas y hacendarias, bajo la rúbrica de «estímulos», de manera simultánea precariza el trabajo académico, al desvalorizar el trabajo contemplado en el salario base, y lo inserta de lleno en el mundo de la competitividad bajo la tónica de la productividad a ultranza, una sutil forma de enajenación intelectual. Esta gestión del trabajo académico abre un amplio rango de diferenciación entre el profesorado que redonda

en competencia intergremial e individualismo complaciente, rasgos íntimos de la razón prevaleciente en la sociedad neoliberal dominante (Laval y Dardot, 2013).

Asimismo, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) evalúa a los programas académicos mediante el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC), que termina por ser una suerte de *ranking* de maestrías y doctorados nacionales que podrán ofrecer becas de manutención a sus alumnos, en tanto que el Sistema Nacional de Investigadores (SNI) evalúa la productividad de los investigadores y los clasifica por niveles para otorgarles un ingreso mensual. La cuestión es que los parámetros de evaluación premian la productividad individual y no consideran las contribuciones sustanciales para resolver problemas sociales.

Aquí lo interesante es que el salario de los profesores se divide en tres tercios: el salario nominal, que servirá de base para el cálculo de las prestaciones (servicio médico, vacaciones, primas, pensión, etcétera); el salario por estímulos; y el salario por investigación. Los dos últimos no deberían considerarse un sobresalario ni una compensación, sino una parte del salario que ha sido desprendida de su base ordinaria y que, en consecuencia, no repercute en las prestaciones, lo cual representa un gran ahorro para el Estado, amén de que predispone a los profesores a mantener una actitud de permanente competencia y productivismo a fin de acumular puntos y obtener mejores calificaciones en los procesos de evaluación, con la atenuante de que tienen que dedicar mucho tiempo a actividades que reditúan ese tipo de reconocimiento y otro tanto a actividades burocráticas para elaborar y presentar informes.

Los resultados pueden ofrecer una mejoría en los indicadores de desempeño, según la óptica oficial, mas no necesariamente los resultados tendrán relevancia social. De tal suerte que no sólo la autonomía es horadada, sino que se implementa un eficaz dispositivo de control burocrático sobre los profesores e investigadores que a la postre estimula la

formación de clientelas y la división artificial del personal docente por segmentos establecidos de acuerdo con normas burocráticas. En tanto, se diversifican las modalidades de precarización del trabajo académico.

Control político y desarrollo desigual en las universidades

Desde una mística centralista, el Estado otorga un trato desigual a las universidades públicas según su ubicación y tamaño. Las consideradas universidades «nacionales» se benefician de un trato preferente por ser las grandes y estar asentadas en el Distrito Federal (hoy Ciudad de México), hogar de los poderes federales. Dicho tratamiento privilegiado reproduce el imaginario presidencialista centralizador según lo cual aquello que suceda en la gran capital, aun si se trata de un hecho local, se convierte de modo automático en un acontecimiento nacional; mientras que los hechos registrados en los distintos puntos del país representan actos fortuitos, dispersos, localistas. Tal consideración es válida para todas las instituciones y las actividades políticas y culturales. A las grandes universidades se les confiere un trato especial, análogo a las instituciones financieras que en épocas de crisis económica son valoradas «demasiado grandes para quebrar». Lo anterior no implica, sin embargo, desestimar el gran aporte que las grandes universidades han realizado a la investigación, la enseñanza, la ciencia y la cultura. Tampoco se pretende desconocer la contribución política de estas universidades al encabezar grandes movilizaciones estudiantiles y procesos de reforma, que tienen réplicas en otras entidades. Sin embargo, la crítica al centralismo es un llamado oportuno hacia la necesidad de implementar una política federalista y de apoyo estratégico a las universidades estatales.

En contraste, las universidades «estatales» son valoradas pequeñas y locales, están diseminadas por el país y disponen de menores asignaciones presupuestales, justo en el límite de la supervivencia, por lo que difícilmente

se pueden construir centros universitarios alternos de alta calidad, dentro de una verdadera política de descentralización educativa, más allá de los programas que sobre la materia se han emprendido (pero sólo en la esfera burocrática). Incluso, las grandes universidades disponen de recursos excedentes que les permiten descentralizarse y expandirse en otras entidades mediante la apertura de centros, programas o campus; en tanto, sus pares estatales no reúnen los recursos mínimos para el pago de nómina y el mantenimiento de instalaciones y equipo. Con todo, con el pretexto renovado de la crisis financiera, las pequeñas universidades estatales se hallan en la mira del Estado, cuyo objetivo puede ser llevarlas a la quiebra o al menos intervenirlas hasta reconvertirlas en espacios mercantilizados, en especial aquellas que tengan un cierto talante crítico o alternativo.

El centralismo burocrático otorga a las universidades estatales un trato despectivo como instituciones chicas e irrelevantes y las condena a sobrevivir angustiosamente con recursos mínimos; a otras las mantiene en vilo con la amenaza de quebranto. El condicionamiento de los programas de rescate incluye la obligación de aceptar políticas educativas que, por un lado, coartan el desarrollo institucional y la autonomía; por el otro, limitan seriamente la misión social de la universidad, al tiempo que implementan medidas de control político y burocrático del personal docente. El régimen de austeridad depara las peores condiciones a las universidades estatales, una política de sometimiento que pareciera no tener retorno o una vía alterna hacia esquemas presupuestales que alienen la expansión de las actividades sustantivas y la inclusión de jóvenes que aspiran a una formación educativa gratuita y de calidad.

Además del estrangulamiento externo en el orden financiero, político y burocrático, los actuales parámetros de legalidad e institucionalidad deterioran las capacidades del autogobierno para el conjunto de las universidades públicas. La organización interna de las universidades en áreas, unidades y programas, que pudiera entrañar una racionalidad en

la distribución del trabajo académico y a la vez en la articulación del trabajo multidisciplinario en áreas de interés compartido, en la práctica ha derivado en formas regresivas de segmentación, diferenciación y especialización del trabajo docente e investigativo, al grado que priva una suerte de compartimientos estancos entre los que existe divisionismo y jerarquización, situación reforzada por el trato desigual en términos presupuestales y por los mecanismos de competencia incentivados por las evaluaciones de programas y profesores.

La configuración del edificio universitario ofrece un paisaje arquitectónico que denota desigualdades sociales y pedagógicas (De la Fuente, 2016). La educación media (preparatoria o bachillerato) se ubica en el subsuelo, en una suerte de sótano, un mundo subterráneo que sólo tiene lazos formales con la universidad sin estar plenamente integrada a las grandes actividades académicas. No obstante, dado que tiene una gran matrícula escolar y un número creciente de profesores, en las universidades provistas de procesos electorales adquiere vigor por el peso del voto de sus sectores, pues significa un soporte fundamental para la elección de rectores; incluso permite que de sus filas salga el funcionario victorioso, aunque no posea el mejor perfil para el desempeño de esa crucial función. En un piso intermedio, con una estructura inestable que cimbra el edificio completo, se alojan las licenciaturas; cada vez más separadas y empujadas por la desvalorización de los títulos universitarios de las carreras tradicionales. En mayor medida dichos programas están distraídos en superar los procesos de acreditación y la mejor calificación de su planta docente, por lo que se olvidan de la actualización de sus contenidos curriculares y de atender a las necesidades formativas de los estudiantes, a quienes se considera como aves de paso y, en el extremo, «generaciones perdidas». En las alturas ondean las banderas de los programas de posgrado (sobre todo los doctorados), que acumulan los reconocimientos, cuentan con el personal docente más experimentado y productivo, ya que realizan los

proyectos de investigación más importantes; si bien se encuentran compelidos a producir en exceso para mantener su reconocimiento. Por si fuera poco, están propensos a obtener financiamientos externos de fundaciones y corporaciones que en definitiva desvían la misión social de la universidad al canalizarlos hacia determinados intereses privados o agendas políticas del pensamiento dominante.

La distribución espacial y la confección de los edificios también responde a los niveles jerárquicos. La diferenciación de la arquitectura universitaria que se detecta en el paisaje de los campus y en el diseño, la estructura y el mantenimiento de las instalaciones es otra expresión de las tonalidades que existen en su interior. El carácter variopinto se acentúa con la preponderancia de escuelas y facultades —en concreto las dedicadas a administración, medicina o derecho— afectas al cobro de elevadas colegiaturas y cobro de servicios, que establecen una clara diferenciación social entre el estudiantado universitario y lo manifiestan con la renovación periódica de instalaciones y equipamiento. Al hacerlo, no sólo implantan una cierta impronta clasista y paisajística entre los diferentes programas con distintas vocaciones y niveles de inclusión de los sectores sociales más diversos, también internalizan aquellas pautas de asedio externo que responden a intereses empresariales y gubernamentales, al mismo tiempo que reproducen estilos, normas y prácticas de universidades privadas del mundo anglosajón, las cuales quedan como imitaciones incompletas del tercer mundo.

En ese sentido, la práctica de diferenciación y especialización resulta de la pretensión de escindir las actividades de docencia e investigación, cuyos efectos son lacerantes en la imaginaria comunidad académica. La tendencia separatista se ha acusado con la separación de los estudios de posgrado (maestrías, doctorados, posdoctorados) de las unidades o centros abocados a la licenciatura. Algunas unidades que conjugan licenciatura y maestría no han logrado avances cualitativos en los procesos de docencia

e investigación en la articulación de los dos niveles formativos. En mayor medida las licenciaturas y los posgrados se ubican en un piso distinto de la realidad, incluso se localizan en edificios y espacios separados.

La categoría de docente investigador aplicada de manera universal no queda más que impregnada en el papel, pues es muy difícil encontrar académicos que desempeñen a cabalidad ambos menesteres. La polarización de funciones tiende a consolidarse: profesores cargados de horas de clase que no tienen tiempo, tampoco la formación y el interés de investigar; e investigadores que cubren trabajo docente sólo para la formación de una elite académica que tendrá que ostentar altas cualidades para incursionar en el mundillo académico, si no quiere ser subsumida en un mercado laboral cada vez más precarizado, segmentado y desvalorizado.

Subsunción del mundo universitario por la lógica mercantil

Un espacio privilegiado del saber, especializado en la generación de conocimiento público y a la vez formador de profesionistas, intelectuales, académicos, creadores y políticos siempre está en el centro de la atención pública y en la base de la «sociedad del conocimiento». No obstante, en la referida sociedad del conocimiento, término que amerita ser considerado con reservas, acontecen movimientos perversos como la pretensión de convertir en mercancía al conocimiento, la investigación, las publicaciones y los servicios, una tendencia a la que no escapan ni siquiera los conceptos abstractos.

Al respecto, un mecanismo de regulación mercantil de la universidad es la subsunción real del trabajo general o conceptual por el capital, es decir, el control directo de empresas, fundaciones y corporaciones sobre el trabajo de académicos, investigadores, científicos, tecnólogos, artistas, creadores y políticos que son financiados u orientados por directrices empresariales. Varios mecanismos de control están en juego. El

financiamiento a proyectos de investigación o innovación desde fuentes privadas que sobrepasan las estructuras formales de las universidades e imponen agendas de trabajo acorde a los intereses de los patrones. La apropiación mediante el sistema de patentes de los productos de investigación o innovación realizada con fondos públicos o privados por corporaciones privadas. La adopción de formas de pensamiento convencional emanadas de los organismos internacionales, grupos de expertos y centros académicos de los países desarrollados que sustituyen el pensamiento crítico y autóctono por elaboraciones teóricas y políticas estipulados por los grandes intereses del capital multinacional. La formación de personal altamente calificado en universidades de países subdesarrollados que será exportado para ocuparse en empresas de países desarrollados o empleado en su propio país por corporaciones multinacionales ocupadas en transferir los excedentes a las casas matrices.

Al quedar encapsulados en la órbita mercantil, la universidad y el conjunto de saberes, prácticas y productos que la caracterizan persiguen el mismo derrotero de una mercancía común, cuyo móvil es la venta y la obtención de una ganancia, a la vez que la pulsión del tiempo de rotación hace que productos e ideas generados acorten, en la misma sintonía, el tiempo de vida útil en tanto se encuentren contenidos con una mejor dosis de valor. En la criba del flujo regulador del mercado, un cúmulo de saberes no universitarios ni científicos es desvalorizado y los conocimientos generados por el trabajo científico pronto pierden relevancia en ciclos cada vez más cortos. El conocimiento mercantilizado cancela la idea de entablar un diálogo de saberes (De Sousa, 2015). Bajo la compulsión ciega de la ganancia, que se inocular en los significados más profundos del trabajo universitario, una gran variedad de conceptos, prácticas, argumentos, líneas de investigación, proyectos y carreras carecerá del sentido mercantil y social, por lo que paulatinamente perderá vigencia (De la Fuente, 2016). Eventualmente podrán permanecer como reductos

de mundos pretéritos incomprensibles para la mayoría, salvo para los expertos que observan a los procesos de generación de conocimiento dentro de su ámbito de estudio.

Ante el derrotero mercantil de la educación, planteado como el único escenario de rescate de las universidades en respuesta a la supuesta quiebra financiera ineludible y la obsolescencia de su función social a expensas del mercado y las empresas, las comunidades universitarias deben intervenir decididamente con la finalidad de evitar que el conocimiento, anterior y actual, permanezca vigente y forme parte actuante del patrimonio cultural de la humanidad. Asimismo, la riqueza del quehacer universitario debe incidir de modo relevante en la vida cotidiana, sobre todo en aras de la transformación social sustantiva, a favor de una cierta noción de desarrollo humano generalizado que puede ser nombrado de diversas formas, según el contexto, como vivir bien, común o bienestar (Acosta, 2014; Houtart, 2014; Laval y Dardot, 2015).

Para proseguir con la misión de garantizar que la búsqueda de la verdad histórica, compleja, diversa y contradictoria, persista como un bien público, no privativo, de acceso abierto y libre para todos, no sólo porque el financiamiento es de origen público sino porque la universidad es una institución fundamental de la sociedad, esta instancia tiene que defender su autonomía y libertad, encontrar las mejores formas de autogobernarse, conferirle a sí misma la legalidad necesaria y superar el estrangulamiento externo, más allá de los postulados neoliberales de ajuste que quisieran convertir a las instituciones y las prácticas educativas en espacios idóneos para la mercantilización y el lucro privado.

Heteronomía

El principio fundamental de la universidad pública ha sido producir y transmitir conocimientos y cultura mediante el trabajo de investigación

y la enseñanza desde una óptica crítica. En la actualidad, imbuidos por la lógica de la contrarreforma neoliberal, esa misión se ha abandonado con el interés de dar cauce a la lógica mercantil en la esfera universitaria. Las universidades públicas padecen un proceso de despojo amparado en la economía del conocimiento que entrega el sistema educativo en su conjunto a los imperativos de la competencia (Laval, 2004), a los intereses del capital monopolista. En tal sentido pretende convertir a los universitarios en meros empleados o en personal técnico sujeto al control de las burocracias externas e internas. Entregarse a esa lógica burocrática y mercantilizada, que mal podría justificarse como el signo de los tiempos, a la postre significa una muerte lenta de la universidad pública, que pareciera no percatarse de la intervención de instancias exógenas que responden a intereses privativos. La vida universitaria se esclerotiza ante el sometimiento administrativo y el imperio de los mercados y se transforma en una heteronomía autoritaria.

El proyecto neoliberal convierte la necesaria autonomía de la universidad pública en su contrario, la heteronomía burocrático-mercantil (Bensaïd, 2009): hacia adentro los profesores pierden poder pedagógico y la burocracia acrecienta su poder político; hacia fuera la institución redobla la dependencia presa de las reformas regresivas, la disminución del financiamiento estatal, el patronazgo privado y los dictados del mercado. El Estado pretende justificar su menor compromiso con la educación pública al invocar la política de austeridad y canaliza los recursos financieros de manera diferenciada y condicionada para favorecer a los círculos políticos asociados a gobernantes y políticos. Los centros críticos y las universidades estatales populares están siendo estrangulados con la obstrucción del cumplimiento de su misión social educativa.

En la era del capitalismo decadente las universidades reciben el mandato de que para sobrevivir tienen que someterse a las directrices de la economía capitalista: el trabajo abstracto, el fetichismo de la mercancía

y la competencia. En el colmo de la perversión, términos como autonomía y autogestión, que dieron fundamento y vigor a las pugnas en defensa de la educación pública y alentaron los grandes procesos de reforma universitaria, ahora pueden ser invocados para reconvertir a la universidad tradicional en una serie de unidades tecnocráticas y pragmáticas que proyectan el pensamiento convencional y las políticas neoliberales en las economías regionales, y de paso constreñir el latente movimiento estudiantil a formas menores de corporativismo provinciano, acaso atento a temas parciales y localistas. Se recurre a la perversión del sentido de autonomía para expulsarlo de la universidad liberal, más aún, de la universidad crítica y popular, con la finalidad de abrirla en gajos a los intereses patronales, que ahora se interesan más que nunca en intervenir en todos los niveles formativos de los educandos para imprimirles la ideología de su conveniencia: por ejemplo, el emprendedurismo, que ya se imparte como materia en las escuelas primarias y está presente en las licenciaturas y posgrados.

Contrarreforma neoliberal

La contrarreforma educativa neoliberal forma parte del amplio abanico de políticas de despojo de derechos sociales y laborales para la mercantilización de servicios y la privatización generalizada del mundo. El cometido es convertir al mundo en una mercancía. Todo cabe en ese propósito: servicios, saberes y fundamentos de la reproducción de la vida humana.

Los organismos internacionales suelen hacer llamados a los promotores de las reformas educativas con la intención de armonizar el sistema de enseñanza con las pautas del mercado. En tal sentido promueven la flexibilización para mejorar los tiempos de respuesta y responder a los requerimientos de los empleadores, en contrasentido con las estructuras operativas habituales de la función pública, caracterizadas por el burocratismo y la desconexión con las exigencias normativas de las empresas,

como la eficiencia y la eficacia. Sin cortapisas, el sistema educativo es definido como un «mercado de servicios de enseñanza» (OMC, 1998), donde se instaura un comercio de servicios educativos que alcanza su mayor expresión con la movilidad estudiantil, que sería una especie de «comercio mundial de servicios».

Las transformaciones en los sistemas educativos tienen como sustrato ideológico concepciones y exigencias emanadas del ámbito empresarial, cuyo cometido es competir, lucrar y acumular. La figura prominente es la del empleador, una suerte de prohombre que reclama que las escuelas, los educadores y los educandos desarrollen en todos los niveles y procesos formativos el espíritu de la empresa, la mística del capitalismo. Ese es el desafío que deben afrontar los sistemas de educación, públicos y privados, para impulsar la competitividad de la economía y hacer del conocimiento una herramienta de crecimiento y desarrollo. Un selecto número de carreras y profesiones vinculados a los negocios globales estaría incluido en la punta de la cresta de la reforma educativa neoliberal, en tanto que otros se consideran obsoletos e irrelevantes, con la tentativa de que tarde o temprano serán separados o abrogados de los nuevos programas educativos.

La cuestión fundamental es determinar si la educación y el conocimiento significan bienes comunes de la humanidad que deben ser resguardados y accesibles para la mayoría de la población o si deben convertirse en mercancías, como tantas otras que inundan el mercado y que son accesibles sólo para los consumidores solventes. Ante esa disyuntiva puede deslindarse si la universidad forma parte inalienable del espacio público o es una empresa de producción sujeta a la «economía del conocimiento».

Cabe resaltar que la universidad tiene asignada la doble encomienda de formar «ciudadanos instruidos» y «trabajadores competentes» con una formación consistente y reconocidos con títulos profesionales. Con

ello se reconoce la heteronomía del campo universitario y se reivindica la autonomía del intelectual en nombre del cientifismo de su trabajo para sostener la propuesta de una «autogestión racional del sistema de enseñanza» (Bensäïd, 2009). Paradójicamente, las buenas intenciones democráticas terminan por abonar al proyecto neoliberal. Cuando la correlación de fuerzas obra a favor del capital, la patronal dicta los criterios de competencia y determina el valor de los títulos universitarios. En todo caso, la autogestión racional de las universidades se convierte en una pesadilla burocrática supervisada por el Estado y los mercados.

Desvalorización de la educación

Las universidades públicas producen, a la par de conocimiento, profesionistas que al acudir al mercado laboral son portadores de un valor de cambio simbólico representado en cédulas, títulos y certificados. El mercado asigna un valor de cambio al producto universitario, establece precios y relega a perfiles profesionales considerados improductivos o irrelevantes. Al respecto se exige una alta tasa de titulación como criterio de acreditación de los programas y de acceso al financiamiento según el cumplimiento de parámetros de evaluación como la eficiencia terminal. De ahí la obligación de titular apresuradamente a los estudiantes. Esto ocurre en un contexto donde el mercado laboral devalúa los perfiles profesionales y precariza las condiciones de trabajo. Paradójicamente, existe un doble fenómeno: la exclusión de jóvenes motejados como «ninis», porque ni estudian ni trabajan, como si fuese una decisión individual y no una determinación estructural; y la aparente sobrecalificación de quienes logran avanzar en su formación educativa y conforman nuevas generaciones con un mayor nivel de formación educativa en comparación a las precedentes, pero que ven frustradas sus capacidades adquiridas en la escuela cuando incursionan en un ámbito laboral que les cierra el paso o

les confiere un estado permanente de inseguridad laboral. En el mercado laboral los egresados de posgrado suelen ser considerados como no aptos para trabajar en la mayoría de los empleos que ahora demandan bajos niveles de calificación. En ese sentido, sucede el fenómeno llamado «fuga de cerebros» (una sinécdoque ilustrativa de cómo se reduce a la persona a su cualidad de fuerza de trabajo, en este caso certificada por el sistema escolar) que más bien significa una migración forzada por desajustes en el mercado laboral dada la incapacidad de ocupar al personal calificado formado por el propio país (Márquez y Delgado, 2011).

El punto crítico es que la universidad se está tornando en una institución incapaz de ofrecer educación gratuita y de calidad para toda la población. Se demerita la encomienda de incluir a los sectores populares con el propósito de que contribuyan a la transformación social, la promoción del desarrollo humano y la cristalización del bien común. En contraste, la política estatal, internalizada por las universidades, refuerza la exclusión educativa, la mercantilización de la educación y las desigualdades sociales. Negros nubarrones del mercado laboral afligen a los estudiantes que desertan prematuramente de la carrera universitaria. El desempleo crónico y las nuevas tecnologías desvalorizan los títulos profesionales que tenían buena recepción en el régimen de acumulación desarrollista, pero al fragor de la acumulación flexible orientada al exterior, la formación universitaria pierde valor, salvo excepciones (Collins, 2015). La fuerza de los intereses privados y el estrangulamiento del mercado laboral promueven también la desvalorización de los títulos universitarios. Es típico encontrar, por ejemplo, a abogados, filósofos e ingenieros conduciendo taxis o realizando labores ajenas a su formación. De hecho es muy extraño que los egresados trabajen en un puesto diseñado o próximo a su perfil profesional.

A la deserción escolar y la exclusión laboral se suma la estigmatización o idealización del conjunto de los jóvenes, que suelen ser señalados por

términos como «ninis» y «precariado», «generación millenium» y «generación K». Lo más notable es que la heterogénea categoría de jóvenes se compacta hacia la baja, en la condición de precariedad laboral y exclusión educativa (Standing, 2013; Sotelo, 2015).

El conjunto del sistema educativo de un país se caracteriza por la desarticulación entre los programas de educación media, media superior, licenciaturas y posgrados. El desajuste se recrudece en las universidades, la etapa terminal de la carrera educativa en la que se supone deberían de consumarse los saberes adquiridos y orientarse a una formación terminal; no obstante, cada vez más afloran las carencias formativas previas y se añaden otras más.

Grandes parcelas de la universidad se hallan ancladas en el pasado y se niegan a reconocer la necesidad de actualizarse para servir a la sociedad según las nuevas exigencias. Es claro que persisten carreras y programas obsoletos o sobrepoblados que viven de una reputación de otro tiempo. También se cultivan diversas áreas y líneas de investigación irrelevantes que cumplen con los estándares de evaluación y que en realidad demeritan la función social porque sus productos son estériles. Un rasgo perdurable es el déficit de la calidad educativa y el rezago en la actualización didáctica. Las nuevas tecnologías han sido adoptadas de manera errática, sea por una adaptación fetichista o por un uso inadecuado que vuelve obsoletos los dispositivos implementados, aunado a que suele reforzarse la dependencia tecnológica hacia grandes corporaciones proveedoras de equipo, dispositivos y programas cuya peculiaridad es ser privativos y estandarizados. Más aún, el trabajo de los universitarios se encuentra segmentado y desarticulado, muestra de ello es la falta de conexión entre investigadores, docentes y extensionistas. En lugar del trabajo colectivo se premian las trayectorias individuales, especializadas, que sirven a los intereses estatales o privativos.

Asedio al trabajo docente

En un marco generalizado de injusticia laboral y social, las condiciones de trabajo de los universitarios, en especial de los académicos, se caracterizan por la diferenciación salarial y la situación contractual a menudo irregular. El deterioro de la condición laboral afecta la formación educativa y la producción de conocimientos públicos, funciones sustanciales del quehacer universitario (Chomsky, 2014).

Para aminorar el salario directo y disminuir las prestaciones, el salario de los profesores ha sido segmentado e incrustado en un programa de estímulos al desempeño académico que aporta una cantidad suplementaria del salario deprimido sin que se formalice nominalmente como salario. El programa privilegia el trato y la evaluación individual en detrimento de la vida colegiada y promueve la competencia en desdoro de la solidaridad y la cooperación. Los profesores se enfrasan en una brega cotidiana para obtener puntos y diversas actividades de enseñanza e investigación son tasadas por tabuladores que determinan las actividades importantes y desestimulan la realización de las consideradas irrelevantes, incluso corren el riesgo de desaparecer si no otorgan puntos.

Las instituciones de educación superior se sujetan a continuos procesos de evaluación por las instancias burocráticas del sector educativo cuyos resultados configuran la base para establecer un sistema de pago por méritos para el personal docente e investigador. El caso más representativo es el SNI: por una parte recompensa la productividad académica y por otra parte concita el individualismo, la desarticulación y la desorganización de los académicos.

Dada la conducción burocratizada de las universidades, la dispersión de los investigadores, volcados al cumplimiento de objetivos individuales, permite que los grupos de poder se reproduzcan y perpetúen al frente de las universidades. Esporádicamente algunos círculos de académicos se

han resistido y han llegado a contener las implicaciones más degradantes de los programas de estímulos, pero en realidad lo común de la vida académica se está desvaneciendo.

La política de represión salarial inhibe el interés de jubilación porque a partir del cálculo del salario base, sin el agregado de los llamados estímulos, los ingresos disminuirían drásticamente durante el retiro. El resultado es que la planta docente envejece y contiene la renovación generacional. En adición a la cuestión laboral precarizada, la restricción al ingreso y el bloqueo a la promoción de jóvenes investigadores y docentes repercuten en la organización y la pertinencia del trabajo académico presente y futuro, pues es notorio que la lentitud o cerrazón para incluir a jóvenes académicos restringe la incorporación de nuevas temáticas, problemas y puntos de vista que pueden ser abordados por las nuevas generaciones, sin descuidar la posibilidad de que se crucen formas de colaboración y discusión intergeneracionales en la consolidación del quehacer universitario (Zemelman, 2000).

Aunado a los bajos salarios priva la inestabilidad ocupacional. El ingreso de los profesores o investigadores se da por concurso de oposición, pero existen resquicios que facultan a los directores para contratar a determinados profesores. Los profesores por contrato se sujetan a recontractaciones anuales que dependen de la voluntad de los directivos, con el sometimiento del caso. Los bajos salarios de los profesores de asignatura o tiempo determinado, que representan la mayoría de los académicos del país, es el fenómeno más lacerante en la función docente. No sólo se trata de una condición social regresiva, tendiente a la precarización, sino que significa un debilitamiento de la cohesión institucional, ya que los docentes de asignatura carecen de derechos de representación y no participan en cuerpos colegiados. La inseguridad laboral los convierte en presa fácil del clientelismo político, lo cual pervierte las formas de gobierno interno.

Como en muchos ámbitos de la sociedad capitalista, el sistema educativo no escapa al fetichismo de la evaluación y de los indicadores que miden el desempeño académico. La pulsión de la competencia es tasada por mecanismos de evaluación estandarizada que hacen una mezcla de títulos, adscripciones, redes y producción; además de que recodifica la colaboración y el trabajo colectivo por la evaluación de pares y el reconocimiento mutuo que justiprecia la bibliometría y la contabilidad de las citas. La evaluación de pares se transforma en un juicio mensurable entre productores académicos compelidos por la acumulación cuantitativa de productos, una especie de intermediación para acceder a un ingreso mayor y un prestigio acrecentado, y no por un diálogo entre trabajadores de la ciencia, la cultura y la educación que contribuyen al desarrollo humano. El re juego productivo y evaluatorio, que consume tiempo efectivo de los trabajadores académicos, simula una especie de autonomización, al considerar ciertos momentos de participación y escrutinio, que sin embargo son acotados por la búsqueda de una legitimidad tutelada por el diseño estatal, el cual induce formas de censura y connivencia, y tiende a sobrevalorar ciertos perfiles educativos y profesionales, junto a determinadas líneas de investigación y producción. A final de cuentas, el Estado dibuja los linderos del espacio universitario y establece los límites externos e internos que le dan forma y figura.

El buen (mal) ejemplo

El modelo a seguir por los reformadores neoliberales de la educación es Estados Unidos. En ese país el trabajo académico ha sido precarizado desde hace tres décadas; inclusive, el campo de la educación superior ha estado a la vanguardia de la reestructuración neoliberal del mercado laboral (Brooks, 2013). El personal académico de tiempo completo ha sido cambiado paulatinamente al estatus de trabajo temporal, donde se

trabaja por curso y se paga a destajo; por más experimentado que sea el profesor es tratado como aprendiz permanente. Los llamados profesores adjuntos están en peores condiciones. Este esquema laboral se asemeja a las formas de superexplotación pero ahora aplicadas en el país considerado el más desarrollado del orbe. El pago de un profesor adjunto puede hallarse por debajo del salario mínimo federal sin importar que tenga un doctorado (Street, 2016). La Asociación Americana de Profesores Universitarios (AAUP) estima que más de 50 por ciento de los profesores de Estados Unidos trabaja a tiempo parcial. Reciben un pago por curso y sin prestaciones; los puestos temporales representan 76 por ciento de los nombramientos del personal de enseñanza en la educación superior.

Paradójicamente, mientras se precariza el trabajo de los profesores universitarios, se incrementa la matrícula universitaria. El cobro de matrículas es muy alto, por lo cual millones de jóvenes estadounidenses cargan con la deuda por muchos años. El dinero se destina, en gran parte, al mantenimiento de las instalaciones, la tecnología y la construcción de nuevas capas de burocracia académica, llena de administradores muy bien pagados que no están muy preocupados por el trabajo que hacen los académicos serios (Street, 2016).

Disyuntivas

Vida académica: autoritarismo o democracia

Ante el acoso del proyecto neoliberal, la mayoría de las universidades públicas tiene dificultades para configurarse como una forma de gobierno autónomo y libre. La presión externa estrangula la vida institucional y al interior persisten intereses de grupos políticos y mitos sobre la vida

universitaria. Ambos componentes impiden la formación de un gobierno universitario acorde al concepto de autonomía y libertad.

Ausente la autocrítica, la universidad se extravía en el camino. Los miembros no logran descifrar las tendencias educativas en un mundo condicionado por los intereses del mercado, las determinaciones estatales y las tensiones políticas. Si el mecanismo orientador responde a la cotidianidad y las intrigas, resulta imposible rectificar el camino y fácilmente se cae presa de la política neoliberal restrictiva. El discurso de los rectores y directivos universitarios suele invocar valores como la educación gratuita y de calidad, la importancia de la juventud, la democracia, el combate a la violencia y la discriminación; no obstante, en la práctica dichos valores son falseados y deambulan como mitos retóricos que encubren la implementación de las verdaderas políticas de austeridad, exclusión y despojo.

Las universidades promulgan discursos democráticos para el resto de la sociedad pero no necesariamente se aplican al interior. La organización universitaria está compuesta por áreas, unidades, escuelas, institutos y facultades, o por denominaciones similares, cuyos directivos pueden ser nombrados por las autoridades superiores o electos por la comunidad. Los directivos de otras entidades de factura más reciente como centros, programas, seminarios, campus foráneos, escuelas y representaciones en el extranjero son nombrados por el rector o si el régimen político lo permite también pueden ser electos por sus comunidades particulares. Por ejemplo, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) dispone de un arcaico método por el cual una selecta Junta de Gobierno elige providencialmente al rector, quien a su vez propone al Consejo Universitario a los notables integrantes de la Junta, se trata de un circuito autorreferencial claramente antidemocrático. En varias universidades se convoca a elecciones de rector y directores; sin embargo, los comicios universitarios suelen estar permeados de las prácticas habituales del

sistema de partidos: grupos políticos que actúan como partidos, bases de apoyo incondicional y voto duro. El método de elección universitario no es universal sino proporcional. La construcción de la democracia universitaria es una tarea en ciernes.

Economía universitaria: opacidad o transparencia

Un problema recurrente es el manejo presupuestal y administrativo de las instancias universitarias. Administrativos y directivos ejercen el control de recursos políticos y económicos conforme a su posición en el escalafón jerárquico. La tendencia centralizadora alcanza excesos debido al control de los rectores, quienes designan a directores o grupos políticos dominantes con la intención de controlar los procesos electorales; o de modo indirecto deciden quiénes ocupan los puestos clave, desde el rector hasta directores o coordinadores.

Pese a los problemas administrativos, legales y financieros, las universidades han avanzado en la creación de centros y programas, además de que se adaptan para responder a los constantes cambios verificados en los campos de conocimiento. La flexibilidad y la apertura posibilitan a las universidades vincularse con los procesos de transformación que ocurren en el mundo, pero en cierta medida los centros y programas emergentes responden al prestigio y poder de algún líder académico que gestiona los apoyos institucionales necesarios para la creación de una instancia en concordancia con la temática de su competencia o interés. De forma frecuente, centros, programas y seminarios creados bajo la protección de un personaje señero acceden a recursos sin necesariamente rendir cuentas acerca del manejo del financiamiento, el patrimonio y los resultados académicos.

Participación estudiantil: pasividad o movilidad

La mayor parte de los estudiantes no asume su proceso formativo universitario como una actividad intelectual que lo dota de un bagaje cultural y político. La textura curricular compuesta por ritmos de estudio acelerados e intensos, planes rígidos con clases obligatorias y demasiados cursos, diversos seminarios, múltiples exámenes y evaluaciones, pretende imponer una disciplina correlativa al mercado de trabajo y constreñir al estudiantado a la figura de un sujeto precario en formación dispuesto a incursionar en el mercado laboral caracterizado por la inseguridad y la flexibilización. Una cantidad creciente de estudiantes es obligada a ganarse la vida, por lo que se trata de estudiantes a tiempo parcial o con presencia intermitente en la universidad. Han menguado los servicios de apoyo a los estudiantes, como albergues, comedores, becas de manutención y transporte. Es preocupante, asimismo, que aumenten fenómenos degradantes como la prostitución estudiantil y la incursión en la delincuencia o el crimen organizado.

La sujeción de los planes de estudios y de los estudiantes al imperativo del mercado laboral comenzó desde los 1960 con la masificación de la universidad. El desarrollo de las fuerzas productivas y la configuración del mercado laboral han codificado el papel de la universidad al ritmo de la innovación tecnológica y el aumento de la demanda de fuerza de trabajo calificada. Más aún, la función universitaria depende de la perpetuación de las relaciones capitalistas de producción mediante la difusión de la ideología burguesa apenas disimulada ante los estudiantes, a la postre explotados del sistema, quienes aspiran a escalar con títulos universitarios la estructura social.

Las fuerzas productivas, las jerarquías de las empresas y la explotación laboral plantean exigencias a la formación universitaria internalizada por los patrones de selección de estudiantes, la especialización temprana, la

orientación forzada y la formación por competencias. La educación por competencias refleja el espíritu del capitalismo basado en la contraposición de intereses y en la supervivencia de los más aptos o mejor ubicados en las estructuras de poder, en la sociedad del conocimiento. La contradicción entre el trabajo altamente socializado y la incorporación masiva del trabajo intelectual al proceso productivo interpela a la universidad dentro de un mundo dependiente del avance de la ciencia y la tecnología, en específico, de la aplicación de la ciencia a la producción (Marx, 1997).

En la actualidad no existe un movimiento estudiantil fuerte en la universidad pública, si bien en distintos momentos los estudiantes se han movilizado dentro y fuera de su ámbito escolar. Sobresalen dos grandes episodios en México: el movimiento estudiantil de 1966-1968 frente al autoritarismo del gobierno de Gustavo Díaz Ordaz, eco de una marejada mundial libertaria de jóvenes con epicentro en París; y el movimiento YoSoy132, opuesto a la imposición de los poderes fácticos del candidato oficialista Enrique Peña Nieto para reinstalar el presidencialismo de cuño priista —que no había desaparecido del todo en los dos oscuros sexenios panistas que siguieron la pauta priista del modelo neoliberal—, como secuela de los movimientos juveniles en el mundo árabe, España, Chile y Estados Unidos. La desaparición forzada de 43 normalistas rurales de Ayotzinapa, Guerrero, concitó la solidaridad de estudiantes universitarios del sector público y privado, lo cual contribuyó a mantener viva la exigencia de presentarlos con vida y a derrumbar la llamada «verdad histórica», es decir, la versión oficial del gobierno federal y los intentos oficiales de criminalizar a las víctimas. Ante las acometidas a la autonomía universitaria, los estudiantes del Instituto Politécnico Nacional (IPN), la Universidad Autónoma de la Ciudad de México (UACM) y la UNAM, entre otras universidades, han protagonizado movimientos y huelgas en defensa de la educación pública.

Dentro de la universidad pública es vital el impulso de los estudiantes, porque son portadores de una carga de creatividad, resistencia y alegría que renueva el trabajo en aulas, pasillos y recintos, a la vez que aportan el sentido de brillantez en los momentos de mayor oscuridad y confusión. Las universidades son inconcebibles sin la participación activa de los estudiantes. El problema es que ahora no existe claridad sobre la mejor manera de participación de los estudiantes y sus movimientos, aunque siempre está latente la posibilidad de su renacimiento.

El proyecto neoliberal, al mercantilizar la educación, restringe el presupuesto al sector público y precariza los mercados laborales: prepara un terreno aciago para los jóvenes en todos los ámbitos. En las etapas previas a la universidad, los estudiantes son excluidos en su carrera educativa y el acceso se empequeñece todavía más en la entrada y permanencia en los distintos niveles universitarios. Resultan amenazados o acotados al menos por un proceso educativo excluyente, deficiente y desvalorizado. Las puertas de acceso a las universidades públicas no están abiertas para todos y tampoco son gratuitas. El número de lugares para los aspirantes es limitado y el carácter restrictivo del sistema impide la llegada de numerosos solicitantes que no encuentran lugar en la carrera de su elección, por lo que quizá tienen que optar por otras menos interesantes. A la exclusión educativa se suman las deficiencias formativas y las escasas expectativas de ocupación.

La universidad contribuye con la reproducción del sistema capitalista por diversas vías: mediante la producción y transmisión de conocimientos apuntala el desarrollo de las fuerzas productivas, al acoplarse a la división del trabajo respalda la reproducción de las relaciones sociales de producción y al difundir la ideología dominante promueve la alienación. Sin embargo, grandes movilizaciones estudiantiles se han opuesto al papel subsidiario de la universidad dentro del sistema. Esas movilizaciones han marcado grandes episodios sociales en varios países del mundo y se

han opuesto a las contrarreformas universitarias y a los modelos económico-políticos que laceran la vida social en su conjunto.

En ese sentido, la universidad es un agente que tiende a reproducir la ideología dominante y la exclusión social. Pero la universidad pública no puede concebirse ni como un espacio de elite que incluye a clases sociales privilegiadas o a estudiantes destacados a cambio de excluir a grandes cantidades de jóvenes, tampoco como un oasis donde reine la gratuidad dentro de un océano en el que priman formas de competencia descarnada y los individuos se muevan según su cálculo egoísta. La masificación de la educación superior debería corresponder a la dinámica de las estructuras demográficas demandantes, no obstante este fenómeno se limita en tanto se recortan los presupuestos educativos y se inducen sesgos, las disciplinas clásicas son menospreciadas para dar cabida a múltiples y emergentes ramas de índole técnica y administrativa que siguen trayectorias de especialización y profesionalización, en sintonía con la educación por competencias y el pensamiento convencional. Puesto que el pensamiento es una de las actividades humanas sustanciales y la producción social de los saberes una tarea inapreciable del proyecto civilizatorio, en resistencia a las tendencias restrictivas y separatistas, resultaría equívoco sin embargo considerar que las ciencias y las humanidades propias de la formación clásica representan el auténtico espíritu de la universidad pública y que deben permanecer alejadas de otras formas del saber, pues en lugar de buscar convergencias se generarían nuevos divisionismos entre los universitarios.

Entramado institucional: unipersonalismo o vida colegiada

Cuando el mando de las instituciones se ejerce de modo unipersonal, además de que la autoridad se encarna en el funcionario de mayor rango, los recursos se centralizan y se aplican discrecionalmente. El fetichismo

del poder es una de los estatutos de corrupción política en la esfera gubernamental, que también aqueja a determinadas universidades donde la vida colegiada es difusa o inexistente y la rectoría concentra el poder institucional, cuyo despliegue jerárquico transmite las determinaciones por línea vertical hacia centros, programas, representaciones, campus y entidades. Como muestra cabal de que los dispositivos de poder universitario se reproducen jerárquicamente por niveles descendentes, cada una de tales instancias dispone, a su vez, de su propio mando central. Sin embargo, la diferenciación jerárquica y la segmentación por ámbitos de actividad y distribución espacial propician una desarticulación institucional que degenera en segregación y pulverización, reproduciendo lógicas de desarrollo geográfico desigual y diferenciación social al interior de la vida universitaria.

Corporalidad universitaria: el afuera y los adentros

Existe una percepción general de que la universidad es un mundo aparte, enclaustrado y elitista, que no se contamina con los cambios y las turbulencias que remueven el entorno social. En distintos momentos, los sectores críticos del profesorado y los estudiantes se pronuncian por la necesidad de una apertura hacia la sociedad y de pasar de la crítica que alienta transformación social dictada en el aula y el cubículo a participar en sectores sociales motivados por esos ideales. Empero, el caudal de reformas neoliberales y el declive de la fuerza y presencia universitaria en la sociedad han diluido esa pretensión de salida a la vida social a favor de una apertura perversa hacia el mercado.

Antes del neoliberalismo, se oponía la fuerza de los saberes universitarios al conservadurismo institucional universitario y el patrimonialismo que funcionaba como un mecanismo hereditario, pero tuvo que posponerse ante el embate ideológico de los medios de comunicación y las

posiciones doctrinarias en un frente más amplio de defensa de la universidad. En lugar de cuestionar la separación entre un adentro y un afuera del espacio universitario, la ubicación del pensamiento crítico y creador en ambos sitios permitió continuar con la ambigüedad. Situar la ciencia y la opinión, el trabajo y la impostura dentro y fuera de la universidad tiende a perpetuar debates estériles sobre la legitimidad de los saberes y la certificación de aquello que se considera serio y riguroso, y luego patentable y comercializable.

El ámbito de lucha y resistencia es multiforme, pero siempre está el riesgo de simplificar los términos de la relación. Si la universidad pareciera favorecer los saberes conservadores, podría estimarse que los excluidos o rechazados cuentan con la posibilidad de introducir innovaciones heréticas, no obstante el conservadurismo también opera afuera. En efecto: la producción social de saberes tiene múltiples fuentes y recursos, entre ellos, la universidad. Lo importante es oponerse a la lógica dominante en materia de programas, pedagogía y división del trabajo.

Misión social: competitividad empresarial o desarrollo humano

El compromiso social, sello distintivo de la universidad pública, suele ser considerado por el conservadurismo y las voces oficiosas como el baluarte del espectro opositor. En las décadas de 1960 y 1970, al calor del pensamiento crítico latinoamericano representado por la teoría de la dependencia, el marxismo y la teología de la liberación, la Revolución cubana y el movimiento estudiantil, la noción de universidad crítica poseía más fuerza. Entonces la legitimidad del saber no estaba autorreferenciada, no residía en el saber mismo sino en su función social. El trabajo científico no era una pieza de laboratorio o un mero ejercicio de la abstracción: era una tarea que emergía de la reflexión y el análisis acerca de las condiciones políticas de ese tipo de trabajo y del papel que debería

cumplir la universidad en la sociedad. Una de las consignas del movimiento estudiantil, desde el grito de Córdoba, era la defensa de la «universidad pública, democrática y popular» (Tünnermann, 2008). Estos tres adjetivos se han ido desprendiendo del sustantivo, comenzando de derecha a izquierda. También pudiera considerarse la laicidad, gratuidad y criticidad.

En la actualidad existe el mito o creencia de que en la universidad pública anida el pensamiento crítico y de izquierda. Eso es falso o, al menos, no del todo cierto. El pensamiento crítico está arrinconado en determinados centros de investigación y pequeños círculos docentes mientras que el pensamiento convencional se extiende cada vez más: la importación de ideas y prácticas anglosajonas, la ideología empresarial y la despolitización. El pensamiento está re-colonizado.

Dentro del ámbito educativo la visión convencional que permea en instituciones y centros educativos descansa en el término «capital humano», acuñado por académicos estadounidenses que pretenden explicar que el capital es la fuente generadora de riqueza, no el trabajo (como se desprende de la crítica de la economía política), y que los trabajadores sólo generan riqueza gracias a que son portadores de una formación educativa; según ese razonamiento los trabajadores con mayores grados académicos y los egresados de centros prestigiados detentan las mejores remuneraciones.

En razón de ello las escuelas deben orientarse a formar capacidades técnicas y científicas aplicadas a las exigencias concretas del mercado laboral; dicho de otro modo, la formación de fuerza de trabajo calificado por estratos del mercado laboral. En esa visión se modelan estudiantes y egresados con habilidades prácticas para el trabajo, pero sin capacidades cognitivas para pensar, reflexionar, criticar, crear y proponer. Algunas materias esenciales han sido consideradas irrelevantes: historia, filosofía, ética, es decir, el núcleo crítico de los estudios humanísticos y las ciencias sociales.

Los estudiantes deben adoptar los valores propios del capitalismo rapaz, en lugar de solidaridad; competencia, en lugar de cooperación; individualismo, en lugar de visión humanista; capacidades técnicas, en lugar de visión social; espíritu emprendedor, en lugar de trabajo comunitario. El éxito educativo se mide por el nivel de remuneración y riqueza de los profesionistas, pero la frustración es mayúscula; las altas remuneraciones están reservadas para la alta burocracia y los mandos gerenciales, puestos habitualmente reservados a familiares de magnates o jefes políticos y egresados de universidades privadas formadoras de las elites.

La función social de la educación, acorde a la visión neoliberal, es la satisfacción de las necesidades de los empleadores. Pero el esfuerzo educativo no debe recaer en el Estado sino en las familias. El medio privilegiado para educar es el privado. En el sector público, los programas educativos, profesores y estudiantes se encuentran sometidos a procesos de evaluación aplicados bajo estándares privativos y cuyos valores son los del mercado. La calidad educativa de las carreras universitarias reivindica las necesidades de los empleadores, los cuales opinan respecto al diseño de los programas de estudio e influyen en la confección de los perfiles de ingreso y egreso. En esas prescripciones subyace el criterio toral de maximización de ganancias y el interés de formar fuerza de trabajo flexible y precaria. La universidad restringe su vocación humanista y social para ofrecerse como formadora de perfiles técnicos según lo demandan los empleadores.

Complementariamente, desde la visión del liberalismo social el concepto de desarrollo humano se emplea para conferir oportunidades y libertad a los individuos a través de la educación, la salud y la alimentación (Sen, 1998). En dicha óptica se cuestiona la noción reduccionista de desarrollo como crecimiento económico, no así las dinámicas estructurales del capitalismo, por lo cual se infiere que los individuos que eventualmente adquieran capacidades también conseguirán la libertad para

incursionar en el mercado (como asalariados o consumidores) y de ese modo podrán realizar sus aspiraciones de una vida larga y saludable.

La misión social de la universidad pública se halla en predicamento, tanto por amenazas externas como por problemas internos. Es imprescindible reflexionar a profundidad sobre la problemática actual y detectar estrategias de cambio.

Principios de una universidad pública necesaria

La defensa de la universidad pública

En un mundo donde privan los grandes intereses del capital global, el trabajo abstracto, el fetichismo de la mercancía y la perversión del poder, resurge la necesidad de proteger y reconstruir la universidad pública. El peor llamado a preservarla es el que encubre intenciones regresivas o se apoya en actitudes pasivas. En un contexto en el que está bajo asedio es necesario hacer un nuevo llamado en su defensa, teniendo en cuenta que resulta imprescindible reconstruirla como un espacio público que genera y asimila nuevas técnicas de comunicación, información, archivo y producción del saber (Derrida, 2001), al mismo tiempo que renueva su vocación social por medio del ejercicio del pensamiento crítico, creativo y propositivo.

El problema de la defensa de la universidad pública no se reduce la cuestión del debido financiamiento que garantice el cumplimiento de las tareas sustantivas ni a la simple distribución de espacios burocráticos entre grupos políticos operantes, tampoco al respeto de las normas mínimas de democracia, legalidad y convivencia, temas importantes y entre los más recurrentes en la palestra de la discusión; atiende al propósito mayor de garantizar las condiciones de producción del conocimiento

socialmente útil y necesario mediante procesos educativos, formativos, de investigación, análisis y debate crítico de la realidad social.

La primacía de la heteronomía promovida por la oleada mercantilizadora, que pareciera amenazar con penetrar todos los poros de la universidad, despierta una utopía: se plantea la configuración de una comunidad universitaria nutrida por una cultura del conocimiento cuyos principios (como la gratuidad y la vocación social) serían un antídoto a la mercantilización desbocada. Las utopías siempre son indispensables, máxime en momentos críticos en los que se requiere una progresión de capacidades individuales y colectivas en tanto evolucionan de modo acelerado las técnicas y los conocimientos que suelen ser apropiados por las corporaciones, las cuales restringen los usos sólo para fines rentables. Por ello, la universidad puede generar y difundir conocimiento relevante con el cometido de que sea apropiado por la sociedad, en contrapartida a la tendencia de privilegiar conocimientos especializados con alcances limitados o excluyentes. La defensa también significa, entonces, el reencontro con su identidad, la raíz histórica, el fundamento que le permite esclarecer los problemas y pensar las soluciones que demanda la permanente pregunta del ¿qué hacer?

La universidad no es una empresa

La contrarreforma universitaria alentada por la ideología neoliberal pretende que la universidad pública se asemeje y funcione como si fuese una empresa, incrustada orgánicamente en el ambiente de negocios donde prima el afán de lucro. Tal tentativa es contranatura: la universidad pública no es una entidad productora de bienes privativos y tampoco se organiza bajo la lógica gerencial de eficiencia y productividad (Laval, 2004). Pese a que sus detractores así desean verla, no es una corporación orientada a producir resultados y alcanzar los máximos rendimientos con la menor

cantidad de recursos. La gestión de una universidad no puede ser de tipo gerencial, preocupada sobre todo por rendimientos, indicadores y eficiencia, ya que su vocación se dirige a otros propósitos de mayor relevancia.

Es una institución que la sociedad ha procreado con la finalidad de preservar, crear y transmitir el saber del conjunto de la humanidad. Una tarea histórica alimentada de la sabiduría heredada y que canaliza esfuerzos para generar nuevas formas y contenidos de sabiduría. El contenido y la sabiduría acumulados pretenden ser representativos de la diversidad de la humanidad de todos los tiempos.

Ningún saber debe ser ajeno, pero tampoco ningún título de propiedad o intento de apropiación tiene cabida. La tentativa de patentar se sujeta a escrutinio y los procedimientos se supeditan al análisis, la crítica y la difusión. La comunidad universitaria congrega a personas sabientes que deben actuar con responsabilidad en pos del conocimiento público del pasado, presente y futuro (González, 2001).

Libertad de pensamiento

El fundamento de la universidad es la independencia del pensamiento y sobre todo la práctica del pensamiento crítico. El pensamiento, forma primordial del espíritu humano, no puede someterse ni condicionarse. Si un Estado o sociedad prescinde de la libertad de pensamiento, entonces no podrá tener universidad alguna. En espacios resguardados por la fuerza pública o la disciplina burocrática, los criterios de verdad y orden están dictados por la jerarquía y el mando vertical y autoritario. En cambio, en la universidad los límites de la libertad de pensamiento son fijados por el requerimiento de probar, contrastar y evaluar (Universidad de París 8, 2009).

El llamado a la defensa de la universidad como un espacio público de pensamiento libre y crítico constituye una parte medular de la protección

de las libertades democráticas amenazadas por los poderes fácticos, que por definición no son democráticos e imponen soluciones de fuerza. En América Latina, en la segunda década del siglo pasado, se lanzaba el grito de Córdoba y las reformas universitarias consecuentes promulgaron la universidad pública, gratuita, democrática y popular. En los 1960, surgieron en Europa consignas a favor de la universidad crítica (Berlín), la universidad negativa (Trento), la universidad roja (París); desde distintas denominaciones intentaba rescatarla de sus cuatro paredes para abrirla a la sociedad (Bensäid, 2009). En América Latina ocurrió otro tanto, por ejemplo en México el movimiento estudiantil en 1968. Hoy puede hablarse de una universidad que precisa superar la contrarreforma neoliberal en curso, recuperar los principios de la reforma universitaria y actualizarla. Es una tarea que va más allá de los recintos universitarios, interpela a los sectores sociales democráticos, progresistas, revolucionarios, socialistas; a los movimientos sociales, los sindicatos independientes, las organizaciones sociales y a los colectivos universitarios, claro está.

No deja de ser la universidad un servicio público sujeto al financiamiento público que, sin embargo, no se somete al resguardo de la seguridad por la fuerza pública, aunque hay tentaciones para que esa línea divisoria se disuelva. En contraste, hay una progresión hacia su conversión en servicio público con financiamiento público volcado a satisfacer los requerimientos del sector privado, hasta el punto en que lo privado puede devorar a lo público. Como respuesta es posible replantear una universidad pública, financiada con recursos públicos, gestionada de manera común y con vocación de servicio social.

La libertad académica dentro de una relación pedagógica en la que el profesor enseña determinados contenidos a los estudiantes que por ese método aprenden no equivale a la autonomía. En distintos contextos puede existir autonomía sin que haya libertad y, al contrario, puede haber libertad sin que prevalezca la autonomía. La condición óptima de

la universidad pública es la combinación virtuosa entre autonomía y libertad con vocación social. Pero cuando se consolida un bloque de poder burocrático interesado ante todo en mantener su hegemonía, más que la vocación social y el desarrollo académico en libertad, articula relaciones corporativas o clientelares que incluso llegan a degenerar en la conformación de un partido de facto dentro de la institución —y en algunos casos fuera de ella—, sin que represente los genuinos valores universitarios. En esa lógica, el móvil no es la libertad o la autonomía, es la reproducción del grupo potentado: su interés inmediato es no tener una oposición real con capacidad de disputar el poder y alcanzar, cuando menos, la alternancia. La tendencia es el reforzamiento de la dependencia en términos materiales, administrativos e ideológicos con respecto al ámbito que se considera su exterioridad, formado por agentes del Estado y el capital, principalmente. Esto no significa que al interior, como mecanismo de defensa, se establezcan mayor cohesión, vitalidad y fuerza para afrontar los desafíos, sino que los sectores dominantes administran la crisis y la profundización de la dependencia, siempre que conserven sus privilegios. La dependencia externa desmoraliza a los sectores internos y derroca las barreras defensivas.

Pensamiento crítico

La noción de universidad está siendo constreñida, al igual que la de escuela u otras formas de denominar a las instituciones generadoras y difusoras de saberes y técnicas. En ese movimiento reduccionista la línea de defensa de las universidades se limita al área de las humanidades con el riesgo de fortalecer la división ficticia entre los ámbitos del saber social y los saberes prácticos, a menudo sujetos a definiciones restrictivas de ciencias «blandas» y ciencias «duras» o «exactas».

A fin de evitar el colapso de la universidad pública, en tanto espacio privilegiado de la producción, difusión y crítica de los saberes, es vital ofrecer una resistencia a la feroz política neoliberal y la mercantilización de la educación, desde espacios donde la independencia académica sea la divisa, a menos que se consienta la desaparición del espíritu crítico y ético que caracteriza al ámbito universitario, la contención de la reflexión y el análisis que sobrepasa los límites estrechos de las especialidades disciplinarias y las competencias funcionales al mercado (Sánchez, 2011), y se relegue a la juventud de una formación crítica nutrida de una vida cultural instruida y participativa en los procesos democráticos.

Lejos de aislarse en una amurallada ciudad universitaria o en edificios refractarios con ostentosos dispositivos de seguridad es fundamental construir alianzas con fuerzas sociales no académicas. Con el propósito de contrarrestar los imperativos mercantiles y los controles burocráticos, las fuerzas críticas que persisten en la universidad deberían vincularse con otras instancias y personajes productores de conocimiento: movimientos sociales, sindicatos y partidos políticos; editores, librerías, artistas, intelectuales y creadores, para reconstruir el espacio público amenazado por la lógica mercantil. El antídoto de la mercantilización impuesta es la cooperación, el trabajo colectivo, vinculado a la universidad y a sectores de la comunicación, editoriales y activistas: la unción del trabajo social y político en pos de lo común (Laval y Dardot, 2015).

Al ejercicio excepcional de la crítica, la universidad necesita complementarla con la autocritica, esto es, la crítica hacia adentro. Diversos asuntos reclaman una revisión puntual desde los ámbitos irrenunciables de la autonomía: la atención a estudiantes excluidos que solicitan ingresar a los programas, las líneas de investigación, los usos del conocimiento y el otorgamiento y administración de los recursos, entre otros.

Pedagogía crítica

En todo caso es imprescindible impedir que el Estado y el capital se entrometan en la autonomía pedagógica; más aún, conviene replantear la relación pedagógica en un sentido crítico, ya que puede haberse agotado el esquema tradicional de clase magistral (práctica en la que el profesor deposita su sabiduría en estudiantes que deben actuar como esponjas y mostrar conocimiento repitiendo su discurso, o peor aún, de profesores que repiten el discurso importado bajo un esquema de colonización epistemológica), sin caer en el extremo donde se deja al libre albedrío del estudiantado la orientación temática y expositiva de los contenidos y el profesor se convierte en un observador.

Al mismo tiempo es preciso abrir la institución a los estudiantes y personal no docente y otros interlocutores que están fuera del ámbito universitario. Dichos movimientos no son fáciles porque se advierten divisiones y oposiciones en el seno de la mítica «comunidad universitaria», que derivan de otras divisiones sociales y políticas. Las desavenencias pueden ser mayores cuando ciertos grupos de profesores e investigadores actúan compelidos por intereses pecuniarios, como si fuesen asalariados de la empresa universitaria.

Investigación para enseñar con libertad

La libertad de investigar y enseñar es irrenunciable. La autonomía del pensamiento crítico y la exigencia ética precisan que la universidad disponga de espacios para la investigación y la enseñanza de manera gratuita y sin fines de lucro, cuyos propósitos no sean utilitaristas ni funcionales, sino de bien común. El trabajo intelectual proletarizado, sometido a la cuantificación mercantil y monetaria, expone diferentes problemas que pretenden ser resueltos con la evaluación del trabajo universitario y la investigación.

Esos intentos de cuantificar lo incuantificable y medir lo inconmensurable confieren un valor mercantil individual a un conocimiento que es consecuencia de un trabajo social altamente cooperativo (Bensäid, 2009).

Organismo político, conciencia nacional y debate de ideas

La universidad pública es un espacio privilegiado para el ejercicio de la libertad de crítica y propuesta, aunque cada vez lo es en menor medida. En ese ámbito el pensamiento crítico tiene utilidad para expresar en público aquello que se considera verdad en un contexto de reflexión y debate. Tal privilegio se ejerce en concreto dentro de las diversas escuelas y centros de ciencias sociales y humanidades. Cuando se diluyen las libertades ciudadanas, esos suelen ser los últimos espacios de resistencia crítica de la sociedad frente a los atrabiliarios poderes estatales, empresariales, religiosos y mediáticos.

Este atributo distingue a la universidad pública del resto de instituciones de enseñanza e investigación que se encuentran al servicio de intereses empresariales o estatales. En aras de cumplir esa misión, provoca algunas confrontaciones o divisiones y corre el riesgo de hundirse en el mito de que cumple a cabalidad una soberanía del conocimiento socialmente pertinente.

Debido a que es un espacio de debate político se ventilan temas sociales y asuntos internos. Cuando se exponen más los asuntos internos, se muestran la fragilidad institucional y las intrigas entre grupos políticos que disputan las posiciones administrativas, a menudo en una espiral descendente que recuerda la cultura de la derrota, en la que se gana perdiendo.

Las universidades públicas, sobre todo las más populares, son organismos políticos activos donde se genera conocimiento de relevancia social y un espacio en el cual pueden expresarse libremente las corrientes

de pensamiento, proyectos de desarrollo e intereses distintos y contrastantes. Es de los pocos espacios disponibles para el análisis, la reflexión y el debate de ideas.

La universidad pública como espacio común

Cabe aclarar que la universidad pública es más que un bien común, en el sentido de un espacio educativo que ofrece acceso a los sectores populares y que comprende un patrimonio cultural de la sociedad. Lo común es un principio político de autogobierno que requiere la coparticipación de los miembros para recuperar las instituciones y transformarlas (Laval y Dardot, 2015). En primera instancia es imprescindible recuperar a la universidad pública del dominio que sobre ella ejercen las autoridades federales afectas al neoliberalismo en materia educativa y presupuestal y de los gobiernos locales que se entrometen en la vida política interna y condicionan los apoyos. Por añadidura, es menester contrarrestar el influjo del capital, la ideología dominante, las exigencias de empleadores y las restricciones de las tecnociencias utilitaristas que pretenden darle cuerpo y figura a la universidad neoliberal.

Asimismo conviene recuperarla de los grupos políticos de interés que actúan en su interior, en ocasiones con vínculos políticos con partidos, gobiernos y legisladores, que pactan los grandes lineamientos, y de directivos de los centros de investigación y docencia que controlan sus centros como feudos. El proceso de recuperación es, quizá, el más difícil de lograr, porque requiere la organización y acción de colectivos universitarios conscientes y autodeterminados, en búsqueda de un proyecto común. La transformación de la universidad es un proyecto común de largo aliento que no trata simplemente de hacer frente a las crisis inmediatas (administrativa, política, financiera), sino de replantear la función de la universidad pública en el sistema educativo nacional y su relación con sectores

sociales interesados en impulsar, a su vez, procesos de transformación social.

En este caso, es posible interpretar que la universidad es un ámbito común siempre que sus miembros (docentes, investigadores, estudiantes y administrativos) participen en la toma de decisiones y no la deleguen a una casta burocrático-política que copa los espacios administrativos y directivos, desde donde establece el monopolio de la negociación política con las autoridades educativas y hacendarias ante las cuales acepta las prescripciones de la política educativa cuyo sesgo es hacia la privatización y la mercantilización de la educación, mientras al interior mantiene los espacios de poder. El esfuerzo de reconstrucción institucional no consiste simplemente en participar en las esferas de la democracia representativa y ocupar las instancias administrativas sino en tomar conciencia de la situación, reorganizar las instancias colectivas, asumir decisiones por consenso y participar activamente en torno a un proyecto común.

La universidad pública como agente de desarrollo humano

El ejercicio de la crítica y la propuesta de interés público se está limitando, cada vez más, al interior de la universidad; eso acontece cuando los espacios de pensamiento crítico universitarios se reducen. Si bien la universidad se halla insertada en el sistema-mundo, la peculiaridad es que en su praxis académica intenta pensarlo y transformarlo. La resistencia a la contrarreforma neoliberal no significa encerrarse y reconstruir una soberanía abstracta sino resistir en alianza con fuerzas extraacadémicas, pues su lugar está dentro y fuera de las aulas, laboratorios, publicaciones, cubículos, auditorios.

Por la naturaleza de su función inmanente, la universidad pública contribuye decididamente al desarrollo humano: *a)* cumple un servicio de preservación del patrimonio cultural de la humanidad; *b)* forma profesionistas,

creadores e intelectuales; c) genera conocimiento necesario para entender el mundo, identificar problemas y proponer alternativas; d) abre espacios de reflexión, análisis y debate sobre los problemas y alternativas.

Referencias

- Aboites, H. (2010). Las reformas universitarias del siglo xx. Lecciones para el siglo xxi. *Programa Galatea*. Recuperado de <http://galatea.uacm.edu.mx/?p=657>
- Acosta, A. (2014). El Buen Vivir, más allá del desarrollo. En Delgado, G.C. (coord.), *Buena vida, buen vivir: imaginarios alternativos para el bien común de la humanidad*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bensaïd, D. (2009). ¿Defender la universidad? *Viento Sur*. Recuperado <http://www.vientosur.info/articulosweb/>
- Brooks, D. (3 de enero de 2013). La guerra contra la educación pública. *La Jornada*. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2013/01/03/politica/002n1pol>
- Cáceres, G.P. (27 de noviembre de 2016). Los rankings universitarios desconocen la complejidad de la educación superior. *Palabras al margen*. Recuperado de <http://palabrasalmargen.com/index.php/articulos/nacional/item/los-rankings-universitarios-desconocen-la-complejidad-de-la-educacion-superior>
- Chomsky, N. (2014). Sobre el trabajo académico, el asalto neoliberal a las universidades y cómo debería ser la educación superior. *Sin permiso*. Recuperado de <http://www.sinpermiso.info/textos/sobre-el-trabajo-acadmico-el-asaltoneoliberal-a-las-universidades-y-cmo-debera-ser-la-educacin>
- Collins, R. (2015). Ya no hay escape: el fin de las posibilidades de empleo para la clase media. En Wallerstein, I., Collins, R., Mann, M., Derluigian, G. y Calhoun, C., *¿Tiene futuro el capitalismo?* México: Siglo XXI.

- De la Fuente, G. (2016). El problema del libro universitario. *Memoria*, (257).
- De Sousa Santos, B. (2015). *La universidad en el siglo XXI*. México: Siglo XXI.
- Derrida, J. (2001). *La universidad sin condición*. Madrid: Trotta.
- González Casanova, P. (2001). *La universidad necesaria en el siglo XXI*. México: Era.
- Hinkelammert, F. (2005). La universidad frente a la globalización. *Polis*, (11).
- Houtart, F. (2014). El concepto de *sumak kawsay* (Buen Vivir) y su correspondencia con el bien común de la humanidad. En Delgado, G.C. (coord.), *Buena vida, buen vivir: imaginarios alternativos para el bien común de la humanidad*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Jiménez, Y. (2008). Reestructuración neoliberal de la educación superior y trabajo académico: saldos iniciales en el caso de México. Recuperado de quijote.biblio.iteso.mx/catia/edudocdc/cat.aspx?cmn=download&ID=150&N
- Laval, C. (2004). *La escuela no es una empresa*. Barcelona: Paidós.
- Laval, C. y Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.
- Laval, C. y Dardot, P. (2015). *Común. Ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*. Barcelona: Gedisa.
- Márquez, H. y Delgado, R. (2011). Una perspectiva del sur sobre capital global, migración forzada y desarrollo alternativo. *Migración y desarrollo*, 9(16).
- Marx, K. (1997). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse), 1857-1858*. México: Siglo XXI.
- Ordorika, I. y Lloyd, M. (2014). Teorías críticas del Estado y la disputa por la educación superior en la era de la globalización. *Perfiles educativos*, 34(145).
- Organización Mundial del Comercio (1998). Servicios de enseñanza. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/w49.doc
- Reimers, F. (1990). *Deuda externa y financiamiento de la educación. Su impacto en Latinoamérica*. Santiago: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
- Sánchez, A. (2011). Crítica de la educación por competencias. *Universitas*, (15).

- Saxe Fernández, J. (2007). Globalización, poder y educación pública. En Álvarez, L.J. (coord.), *Un mundo sin educación*. México: Dríada.
- Sen, A. (1998). Capital humano y capacidad humana. *Cuadernos de economía*, 17(29).
- Street, P. (2016). El mito de la academia izquierdista. *TeleSur*. Recuperado de <http://www.telesurtv.net/opinion/El-mito-de-la-Academia-izquierdista-20160104-0010.html>
- Stuckler, D. y Basu, S. (2013). *El costo humano de las políticas de recorte. Por qué la austeridad mata*. México: Taurus.
- Tünnermann, C. (2008). *Noventa años de la Reforma Universitaria de Córdoba (1918-2008)*. Buenos Aires: Clacso.
- Universidad de París 8 (2009). Declaración de independencia de las universidades. Recuperado de http://www2.univ-paris8.fr/colloque-mai/Declaration_universelle/D%E9claration_en_espagnol_V5.pdf
- Standing, G. (2013). *El precariado. Una nueva clase social*. Barcelona: Pasado & Presente.
- Sotelo, A. (2015). *El precariado ¿nueva clase social?* México: Miguel Ángel Porrúa.
- Zemelman, H. (2000). La historia se hace desde la cotidianidad. En Dieterich, H., Dussel, E., Franco, R., Peters, A. y Zemelman, H., *El fin del capitalismo global. El nuevo proyecto histórico*. México: Océano.

DESARROLLO HUMANO: imperativo inaplazable en Colombia

Bernabé Andrade Rodríguez*
Jaime Alberto Gómez Walteros**
Ibrahim Santacruz Villaseñor***

Resumen: Se ofrece una perspectiva acerca del desarrollo humano en Colombia en los últimos años. Al compararlo con los indicadores globales y con los de América Latina, Colombia mantiene un gran rezago histórico en la equidad y el bienestar, factores que se ubican por debajo del promedio de América Latina. Corregir tal desequilibrio es una necesidad imperiosa, a fin de que la sociedad colombiana confíe de nueva cuenta en sus instituciones y de ese modo se genere un ambiente de paz y bienestar.

Palabras clave: desarrollo humano, bienestar, equidad, pobreza, Colombia.

* Profesor investigador de la Universidad Autónoma de Colombia, Bogotá, Colombia. Correo-e: bernabe.andrade@fuac.edu.co

** Profesor investigador de la Universidad Nacional del Chimborazo, Riobamba, Ecuador. Correo-e: jwalteros@unach.edu.ec

*** Profesor investigador de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán, México. Correo-e: sanvilla@umich.mx

HUMAN DEVELOPMENT:
urgent imperative in Colombia

Abstract: This essay seeks to provide a perspective about of how has been given the human development in Colombia in the last years, for this purpose, it has shown both global indicators of human development as Latin American human development and it found that Colombia continues enduring a great historical lag of equity and welfare, it being below the Latin American average. Correct this imbalance is a imperious necessity, this must be sought and obtained in order to that the Colombian society anew gains the confidence in its institutions and generate thereby an atmosphere of peace and welfare.

Keywords: human development, welfare, equity, poverty, Colombia.

Introducción

El propósito de este ensayo es exponer que en Colombia existe un conjunto de factores objetivos y subjetivos que impide que se alcancen niveles de desarrollo humano significativos. Lo anterior se sustenta en las cifras oficiales, que si bien son empleadas por el gobierno en un intento por mostrar grandes avances en política social, indican lo contrario. Cabe destacar que si esta situación no cambia, inexorablemente habrá una disminución de los niveles de vida alcanzados, sin importar los arreglos estadísticos que se hagan para ocultarlo.

En efecto: las cifras oficiales son en sí mismas altamente contradictorias, por ende se debe tener sumo cuidado al abordarlas para evitar rebatir a la realidad. De modo implícito, el escrito contiene dos partes: en la primera se ofrece una conceptualización sobre el desarrollo humano, la forma y las dificultades de medirlo y las inconsistencias de tipo conceptual en su definición; en la segunda se enfatiza en los factores objetivos y subjetivos, que en las actuales circunstancias del país impiden lograr un mayor grado de desarrollo social.

Desarrollo humano

Es la puesta en práctica de una política de tipo social, orientada a mejorar permanentemente el nivel de vida de una población específica. En consecuencia, se requiere crear las condiciones indispensables para que tanto las personas como la colectividad suplan las carencias físicas y psíquicas y desarrollen todas sus capacidades potenciales, de manera que puedan llevar una vida sana, productiva y creativa de acuerdo con sus expectativas e intereses. Ello implica que la comunidad tiene que ampliar la oferta de bienes materiales y espirituales con la intención de

suplir las nuevas necesidades creadas y que las personas puedan aumentar las alternativas para llevar a cabo su propio proyecto de vida. Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), «la gente es el centro del desarrollo, pues son las mismas personas las que pueden construir las condiciones para que el desarrollo humano de todos y todas sea posible: <El desarrollo de la gente, por la gente y para la gente>» (2010: 1).

Desde esa perspectiva, el desarrollo humano trasciende el crecimiento económico, el cual, no obstante, es el medio más importante para alcanzarlo, siempre y cuando no dañe el medio ambiente. A su vez, el desarrollo impulsa al crecimiento al ampliar las opciones de una vida digna (larga y saludable), al incentivar el consumo y promover las capacidades humanas; la creación de nuevos conocimientos incentiva el crecimiento económico. El logro de un nivel de vida elevado o no está determinado por los siguientes factores: 1) reparto del ingreso primario: remuneraciones al capital, trabajo y deducciones para los impuestos; 2) intervención del sector público para que corrija las deficiencias presentadas en la distribución primaria del ingreso, es decir, efectuar una redistribución secundaria; 3) garantía de los derechos individuales y colectivos, lo que otorga la posibilidad de participar con autonomía en la toma de las decisiones en aquello que afecta a la comunidad; 4) acceso a los servicios del sector público; 5) seguridad de la comunidad frente a las comunidades vecinas.

Informe de desarrollo humano

Es el instrumento que muestra el nivel de desarrollo humano alcanzado por una sociedad durante un periodo determinado, de acuerdo con unos parámetros establecidos con antelación. En cada país su elaboración

depende del PNUD, que ha diseñado una metodología propia a fin de hacer análisis comparativos en diferentes escalas. Se deben cumplir varias fases en la elaboración del informe: 1) visita de los expertos del PNUD a los países que reportarán información. Los visitantes entregan recomendaciones sobre políticas públicas que deben ser implementadas por los gobiernos para que consigan un nivel más elevado; 2) el propósito de las visitas posteriores es realizar un seguimiento a las recomendaciones ya especificadas; 3) el PNUD fija parámetros universales que tienen que ser aceptados y aplicados por los técnicos nacionales para la recolección de información, su procesamiento y entrega de resultados; 4) los indicadores obtenidos que cumplan con las especificaciones dadas se incorporan sintetizados en el informe mundial; 5) los resultados son analizados por los técnicos del PNUD, quienes formulan nuevas recomendaciones de política a los gobiernos; 6) finalmente, el informe se presenta ante la comunidad internacional, con el interés de que estudiosos y gobiernos elaboren sus conclusiones.

La trascendencia del informe reside en su utilidad, pues orienta la toma de decisiones de todos los actores que inciden en el destino de una comunidad: gobierno, academia, gremios, partidos, organizaciones comunitarias y oficinas de cooperación internacional. Los informes pueden ser globales, por regiones del mundo, nacionales y subnacionales. Su éxito se fundamenta en seis principios esenciales: propiedad territorial, independencia del análisis, calidad del análisis, preparación participativa e incluyente, flexibilidad y creatividad en la presentación y seguimiento continuo.

Génesis

El Informe sobre Desarrollo Humano se estableció en 1990 con el objetivo de medir de manera estandarizada el nivel de vida de las naciones, con base en parámetros relativos a salud, educación e ingresos. Un segundo

objetivo es recomendar un perfil determinado en las políticas públicas que atenúen la desigualdad social, y en particular en la polaridad entre ricos y pobres, que desde su origen enfrentan las sociedades clasistas y que se ha agudizado en los últimos 30 años. En términos formales, las sociedades establecidas se han propuesto eliminar la pobreza y así desaparecer dicha dualidad. Por ende, han surgido las más variadas propuestas, desde las prohijadas por el humanismo hasta el fascismo, diversidad que se apoya en el hecho de que no hay acuerdo acerca de las causas que la generan, en consecuencia hay diagnósticos y estrategias distintos para su solución.

La polaridad entre ricos y pobres en las sociedades precapitalistas parece atribuirse a la baja productividad derivada de la desigual distribución del ingreso y la propiedad, la ausencia de libertades políticas y la alineación religiosa. El advenimiento del moderno Estado capitalista se sustentó en la crítica y la lucha contra ese tipo de ordenamiento social para derrotarlo e instituir uno nuevo fundamentado en tres principios: libertad de contratar entre iguales, igualdad de todos los ciudadanos ante ley y fraternidad. Con la separación de la religión del Estado se garantizaba superar el atavismo de las comunidades en un constante revolucionar de las fuerzas productivas.

Bajo el nuevo ordenamiento era previsible una disminución de la brecha entre ricos y pobres; sin embargo no sucedió así, incluso se ha profundizado al traspasar el problema de los individuos a las naciones. Esta diferenciación no ha sido uniforme: aquellos países que practicaron los principios fundacionales del capitalismo de mejor manera han sido más incluyentes y por lo tanto han logrado los mejores niveles de vida de la población, además de un desarrollo inusitado de las fuerzas productivas. Desafortunadamente, tal fortaleza soslayó el apoyo a países y comunidades menos desarrollados; al contrario, se utilizó para someterlos y convertirlos en una nueva fuente de obtención de riqueza, situación que

agravó el problema: los ricos se volvieron más ricos y los pobres todavía más pobres, quienes fueron obligados a producir para la elite dominante criolla y los extranjeros.

Preocupados por la profundización de la polarización y sin posibilidades de resolverla, los sectores menos conservadores de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) promovieron la adopción del PNUD, que tras varios debates fue aceptado por todos sus integrantes. Para evaluar su desempeño se creó el Índice de Desarrollo Humano (IDH), que puede obtenerse en cada país a partir de la atención a satisfactores básicos y la situación referencial de la capacidad adquisitiva individual, con un mínimo nivel de ingreso que al transcurrir el tiempo se contrasta para saber si se ha elevado o no el nivel de vida. El índice incluye variables nuevas (que no han sido utilizadas en el pasado) y tradicionales (como el PIB per cápita, el índice de alfabetización, la tasa de natalidad, la esperanza de vida); al combinarlas es factible dar cuenta del desarrollo en una dimensión diferente.

En 1990 fue puesto en práctica y desde ese momento en el Informe sobre Desarrollo Humano anual se muestra cuál fue el desempeño de cada país. Para calcularlo se emplea información procedente del Instituto de Estadística de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, por sus siglas en inglés) en conexión con los países miembros, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y las consultorías, financiados por PNUD. Al respecto, resaltan los trabajos de Richard Jolly y otros en *El poder de las ideas* (2007) y la investigación del economista pakistaní Mahbub ul Haq realizada en 1990, quien la sustentó en las conceptualizaciones teóricas de Amartya Sen.

Índice de Desarrollo Humano (IDH)

Índice proviene del latín *index*, y entre sus acepciones está ser una «expresión numérica de la relación entre dos cantidades». En general, un índice es una expresión numérica adimensional o indicador en el que se relacionan dos cantidades como mínimo. El PNUD (2010: 236) advierte que este índice es una medida sinóptica del desarrollo humano que expresa por término medio el progreso o el retroceso obtenido en un país o una comunidad durante un lapso específico en tres dimensiones: periodo de duración de la vida, bajo el criterio de que debe ser larga y saludable; acceso a la educación, lo que supone una amplia cobertura en beneficio de todos los ciudadanos; y un nivel de vida digno, lo cual supone la existencia de condiciones materiales y espirituales para que cada ser se desarrolle a plenitud. IDH es una medida resumen que se obtiene a través de la aplicación de la media geométrica, que promedia en un solo indicador normalizado los índices obtenidos en cada dimensión: esperanza de vida, acceso a la educación y el ingreso per cápita. Cabe mencionar que en cuanto al enfoque hay discrepancias a partir de la definición del concepto de pobreza y de la forma en que se recaba y tabula la información en cada país.

Metodología de cálculo

Desde un inicio, el cálculo del índice se concentra en tres elementos: esperanza de vida al nacer o longevidad, combinación de la tasa de alfabetización adulta (ponderación de dos tercios) y la tasa bruta de matriculación (combinación de las matrículas de primaria, secundaria y superior, con ponderación de un tercio) y el PIB per cápita medido en dólares estadounidenses. De cada elemento se calcula por separado un índice y luego se integra en el IDH, expresado en valores cuyo rango va

entre cero (0) y uno (1). En el cálculo del índice integrado deben definirse las dimensiones y el índice a obtener. Después se determinan en cada dimensión los valores mínimo y máximo o valores límite para definir el rango. Los mínimos son considerados valores factibles o estimados o de subsistencia con los cuales sobrevive una sociedad, de manera que el avance se estima con relación a esa escala.

Para el cálculo del índice en 2010, el PNUD (2010: 236) entregó las referencias que se exponen a continuación: esperanza de vida estimada en un valor mínimo de 20 años, se basó en series de tiempo de larga duración y en estudios recientes sobre longevidad de Riley (2005) y Maddison (2010). En el caso de los indicadores de educación se les asigna un valor cero (0), ya que las personas pueden vivir sin estudiar. Concerniente al nivel de ingreso mínimo o de supervivencia, se consideró para 360 días la suma de 163 dólares estadounidenses, lo que representa la suma de 45 centavos de dólar por día, información obtenida de Zimbabwe en 2008. Relativo a los valores máximos, se fijan según los valores reales máximos de las series de tiempo utilizadas por el PNUD, que requieren la información reportada por los países. El valor real es el que se observa en cada país durante el periodo analizado.

Reunir la información pertinente acerca de las dimensiones es el primer paso para el cálculo. El siguiente ejemplo exhibe una aplicación genérica en 2006: esperanza de vida al nacer, mínimo 24 y máximo 80, valor observado 78.5 años; tasa de alfabetización adulta, mínimo 0 y máximo 100 por ciento, valor observado 98 por ciento; tasa bruta de matriculación, mínimo 0 y máximo 100 por ciento, valor observado 97 por ciento; PIB per cápita de 26 mil 789 dólares estadounidenses.

$$\text{Índice del componente} = \frac{\text{Valor real} - \text{valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

Cálculo del Índice de Esperanza de Vida (IEV)

$$IEV = (78.5 - 24)/(80 - 24) = 54.5/56 = 0.9732$$

Cálculo del Índice de Educación = $IE = \sqrt{0.98 * 0.97} = \sqrt{0.9411} = 0.9701$

$$\text{Cálculo del Índice del PIB} = \frac{\text{Log}26789 - \text{log}100}{\text{Log}45000 - \text{log}100} = 0.9151$$

Cálculo del IDH

$$IDH = \frac{IEV}{3} + \frac{IV}{3} + \frac{IPIB}{3}$$

$$IDH = \frac{0.9732}{3} + \frac{0.9701}{3} + \frac{0.9151}{3}$$

Siglas

IEV = Índice de Esperanza de Vida

IE = Índice de Educación

IAPE = Índice de Años Promedio de Escolaridad

IAEE = Índice de Años Esperados de Escolaridad

IA = Índice de Alfabetización Adulta

IM = Índice bruto de Matriculación

IPIB = Índice de ingreso per cápita

IPPA = Índice de Paridad de Poder Adquisitivo

La metodología anterior cambió al sustituir el logaritmo común por el logaritmo natural, al introducir el índice combinado de educación y con la obtención del IDH mediante el promedio geométrico.

Cuadro 1
 Datos para calcular el Índice de Desarrollo Humano

<i>Dimensión</i>	<i>Máximo observado</i>	<i>Mínimo observado</i>
Esperanza de vida máximo (Japón, 2010)	83.6	20
Años de educación promedio (Estados Unidos, 2000)	13.2	0
Años esperados de instrucción (Australia, 2002)	20.6	0
Índice combinado de educación (Nueva Zelanda, 2010)	0.951	0
Ingreso per cápita (PPA en US\$ en Emiratos Árabes Unidos, 1980)	108 211	163*
Mínimo (Zimbabwe, 2010)		

Fuente: PNUD, Informe de Desarrollo Humano (2010: 237).

Un ejemplo más: esperanza de vida al nacer 73.5 años, años de educación promedio 7.5, años esperados de instrucción 11.4 y PIB per cápita en (PPA US\$) 7 mil 263.

$$\text{Índice del componente} = \frac{\text{Valor real} - \text{valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

$$\text{Cálculo del IEV} = \frac{73.5 - 20}{83.6 - 20} = \frac{53.5}{63.6} = 0.8465$$

$$\text{Cálculo del IEPE} = \frac{7.5 - 0}{13.2 - 0} = \frac{7.5}{13.2} = 0.5682$$

$$\text{Cálculo del IAEE} = \frac{11.4 - 0}{20.6 - 0} = \frac{11.4}{20.6} = 0.8411$$

$$\text{IE} = \frac{\sqrt{0.5682 * 0.5534} - 0}{0.951 - 0} = \frac{0.5608}{0.951} = 0.5897$$

$$\text{Cálculo del IPIB} = \frac{\ln 7263 - \ln 163}{\ln 108211 - \ln 163} = 0.584$$

$$\text{IDH} = \sqrt[3]{0.8465 * 0.5897 * 0.584} = 0.6631$$

El cuadro 2 presenta por quinquenios el IDH entre 1980 y 2010 comparativamente para Colombia, América Latina y el Caribe y global.

Cuadro 2
Índice de Desarrollo Humano (IDH)

Años	País o región		
	Colombia	América Latina y el Caribe	El mundo
1980	0.557	0.579	0.559
1985	N. D.	0.600	0.486
1990	0.596	0.627	0.597
1995	N. D.	0.642	0.554
2000	0.655	0.683	0.639
2005	0.68	0.705	0.667
2008	0.7	0.726	0.685
2010	0.706	0.734	0.693
2013	0.711	0.74	0.702

Fuente: PNUD (2010) y United Nations Development Programme (2014).

El desempeño de Colombia a lo largo de los últimos 33 años es bastante pobre, ya que creció a una tasa promedio anual de 0.47 por ciento: de 0.557 en 1980 a 0.711 en 2013. Aunque el índice muestra un mejoramiento, se exponen cifras que cuestionan tal avance. En ese sentido, Colombia se mantuvo por debajo del promedio de América Latina, lo cual muestra la persistencia de desigualdad. Según el listado de 2010, Colombia ocupó la posición 79 de 169 países.

Rango del Índice de Desarrollo Humano

El Índice de Desarrollo Humano se desplaza entre cero y uno, extremos cuantitativamente precisados, pero cuando el investigador analiza al ser humano que interviene en la cuantificación surgen complicaciones. Las personas que participan tienen una condición social distinta y su contribución está determinada en especial por el nivel de ingreso, que se ubica entre dos extremos. Hay dos segmentos plenamente identificados en el inferior: indigentes y pobres; los primeros ostentan el menor nivel de ingreso y viven en condiciones paupérrimas o de indigencia, próximos a perder la vida por falta de alimentación o enfermedades prevenibles y evitables; en seguida se ubican los pobres, aquellas personas que también experimentan condiciones de vida precarias. En teoría, siguen los no pobres: los ricos. Sin embargo, al examinar ese segmento se aprecia que hay personas con muy bajos niveles de ingreso «aparentemente ricos» y otras con muy elevados, incluso son propensas a morir por obesidad. Al reorganizar el rango conforme a los parámetros del PNUD resulta: indigentes, pobres, indefinidos, ricos y muy ricos.

Definición de pobreza

Debido a que toda la energía de las comunidades se dirige a acabar con la pobreza es conveniente definirla. Al respecto, el concepto es antiguo, ambiguo, arbitrario y ha sido valorado como negativo; pobreza se deriva de la palabra latina *paupertas*, que remite a la condición de paupero o paupérrimo, lo que literalmente significa parir o engendrar poco, aplicable al ganado poco productivo, a la tierra infértil o de poco rendimiento y por extensión a la calidad de vida de los seres humanos. Pese a que ha sido considerado sobre todo desde la óptica de la economía, se puede aplicar a los medios en los que sea visible algún tipo de carencia, y en el caso de los ámbitos espirituales se le considera una expresión de virtud. La debilidad conceptual obedece a que no ha sido plausible dotarlo de una unidad de medida que indique con certeza quién es pobre o no.

Económicamente se valora como pobre a una persona que se ve imposibilitada a acceder a los bienes materiales y espirituales que le permiten satisfacer sus necesidades básicas físicas y psíquicas de existencia, es decir, que se margina del bien-estar. Históricamente, el concepto ha sido objeto de distintas valoraciones ideológicas, de ahí que se ofrezcan diversas respuestas frente a un mismo problema. Por ejemplo, en opinión de Amartya Sen (2000) el tema de la pobreza tiene que ver con la privación de la libertad, con la falta de oportunidades para la ampliación de capacidades dadas por factores económicos, políticos, culturales y sociales. Así, la supresión de las fuentes de privación de la libertad, como lo es la pobreza, constituye parte central del desarrollo humano.

Causas de la pobreza

La pobreza no es atribuible a una causa única, puesto que es el resultado de procesos complejos extendidos en el tiempo, difíciles de apreciar y

que requieren de una investigación para lograr su comprensión antes de plantear cualquier tipo de interpretación. Como consecuencia, el debate acerca de causas, consecuencias y formas de combatirla, mantiene fuertes connotaciones políticas e ideológicas porque cada quien lo sesga o lo enfatiza dependiendo de sus exigencias e intereses.

En dicha confrontación se deslindan dos grandes tendencias ideológicas además de las intermedias. La primera asevera que la pobreza se genera en el ámbito individual, las personas más emprendedoras y talentosas son las que sobresalen y ascienden en la escala social, al realizar las elecciones más exitosas. Asimismo, existe la oportunidad de escoger entre el ocio y el trabajo, de manera que las que eligen el ocio tienen como contrapartida el ser pobres, lo anterior se sublima con las creencias religiosas que le dan a la pobreza un origen divino. La segunda tendencia expresa que el origen de la pobreza es un problema de orden social al derivarse de la estructura clasista contenida en el contrato social: garantiza las barreras sociales para acceder a la propiedad y al mercado, entraña la desigual distribución del ingreso y limita el acceso a la oferta de bienes y servicios de los sectores peor remunerados; genera desempleo; admite que las instituciones estén al servicio de los poderosos y no de los más necesitados; faculta que el cambio tecnológico sea mal administrado y se utilice en lo fundamental para hacer la guerra, en tanto que las políticas públicas se emplean de manera sesgada (mínimo-bienestar). Aunado a lo anterior, existen variables que contribuyen a agravar el problema: los flujos migratorios, las relaciones étnicas y raciales, los conflictos armados (internos o externos), la formación de subculturas, la ocurrencia de catástrofes naturales y la destrucción medio ambiental.

Metodología

A causa de las debilidades del concepto no se ha podido establecer de modo consensuado una metodología homogénea que mida la pobreza con certeza. Eduardo Sarmiento advierte que «las metodologías para calcular la pobreza tienen las más variadas representaciones y no existe una teoría que muestre cuál es la mejor» (*El Espectador*, 18 de septiembre de 2011).

Acorde con el indicador de pobreza e indigencia internacional, determinado por el Banco Mundial, una persona es pobre si recibe menos de dos dólares diarios, 60 dólares mensuales (lo que correspondía a 111.784 pesos colombianos en octubre de 2001) e indigente si gana menos de un dólar diario, menos de 30 dólares mensuales (55.892 pesos colombianos). Por otra parte, el Departamento Nacional de Planeación de Colombia considera pobre a quien al interior del país recibe la suma de 187,079.00 (en cifras redondas 190,000.00). De manera que si una persona gana 191,000.00 pesos se le puede ubicar como rica, lo cual no tiene sentido.

Cuadro 3

Línea de pobreza e indigencia (cantidades en pesos colombianos)

<i>Entidad</i>	<i>Pobre</i>	<i>Indigente</i>
Banco Mundial	111.784	55.892
Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP)	187.079	83.531

Fuente: Banco Mundial y DNP (2001).

En cuanto a la indigencia, se halla en esa categoría quien recibe 83,581.00 pesos mensuales. Al hacer una comparación, un senador de la república en promedio ganaba 21'045,638.00 pesos (*El Espectador*, 1 de

junio de 2010), y en 2014 ganaba 25'000,000.00 de pesos mensuales, lo que significa que percibía 132 veces lo que ganaba un pobre en el mismo lapso y 298 veces lo que obtiene un indigente.

Otro indicador internacional utilizado es el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), que muestra que una persona u hogar es pobre si no satisface una de las tres necesidades esenciales: vivienda (calidad de la construcción, vivienda sin servicios, hacinamiento crítico), inasistencia escolar (niños de siete a once años que no van a la escuela), dependencia económica (hogar con más de tres personas por miembro ocupado y cuyo jefe tenga como máximo tres años de educación primaria aprobados).

El último de los indicadores, usado con anterioridad, era la canasta de consumo elaborada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). A lo largo de su existencia, la canasta se modificó varias veces, se eliminaron unos productos y se incluyeron otros. La última se calculó en 2000 y contenía 405 artículos (se agregaron 176 nuevos productos). Presenta por subgrupos la siguiente composición relativa: alimentos 29.512 por ciento; vivienda 29.414 por ciento; vestuario 7.310 por ciento; salud 3.963 por ciento; educación 4.810 por ciento; diversión, cultura y esparcimiento 3.605 por ciento; transporte y comunicaciones 13.492 por ciento; otros gastos 7.8944 por ciento. Ahora, al estar desactivada sólo se hace seguimiento a los precios de los bienes que la componían.

Cuadro 4
Pobreza e indigencia

<i>Dominio</i>	2002	2003	2004	
Valores promedio* de la línea de pobreza				
Nacional \$	120,392	129,576	137,428	
Nacional*	19'835,029	19'401,623	19'502,480	
Valores promedio* de la línea de pobreza extrema o indigencia				
Nacional \$	51,316	55,274	58,416	
Nacional**	7'086,406	6'331,413	6'112,857	

<i>Dominio</i>	2005	2008	2009	2010
Valores promedio* de la línea de pobreza				
Nacional \$	145,336	174,753	182,599	187,079
Nacional*	18'742,045	18'135,772	17'579,666	16'432,158
Valores promedio* de la línea de pobreza extrema o indigencia				
Nacional \$	62,180	80,197	83,020	83,581
Nacional**	5'752,745	7'090,080	6'298,425	5'421,133

*Total de personas por debajo de la línea de pobreza.

**Total de personas por debajo de la línea de pobreza extrema o en estado de indigencia.

Fuente: cálculos MESEP con base en encuestas de hogares del DANE (Encuesta continua de hogares 2002-2005 de MESEP y Gran encuesta continua de hogares 2008-2010).

En el cuadro 4 se exhibe el nivel de ingreso de pobres e indigentes de 2002 a 2010 y se evidencia el número de personas que según el Departamento Nacional de Población (DNP) y el DANE se encontraba en estado de pobreza o indigencia. La cifra es bastante alta y pese a que tiende a disminuir, cuando los resultados se contrastan con la distribución del

ingreso, pareciera que la reducción no es más que un arreglo estadístico para mostrar resultados positivos.

Movilidad de los indicadores en Colombia

Durante los últimos veinte años se ha convertido en un problema crítico porque las entidades encargadas de producir la información estadística en el país, aparte de la deficiente recolección de datos y su procesamiento, han cambiado sistemáticamente las metodologías de cálculo, sobre todo aquellas variables relacionadas con la problemática social. Los cambios contradicen la realidad: muestran grandes logros sociales en la aplicación de políticas públicas y privadas; se enfatiza en la disminución del desempleo, la pobreza, la indigencia, el analfabetismo, y se alude a un gasto público incluyente gracias a una mayor cobertura de tipo social.

Cuadro 5
Pobreza e indigencia en Colombia

<i>País</i>	2008	2009	2010
Población total	44'451,147	44'978,832	45'509,584
Pobres DNP	18'135,772	17'579,666	16'432,158
Porcentajes DNP	40.0%	40.2%	37.2%
Indigentes DNP	7'090,080	6'298,425	5'421,133
Porcentaje DNP	10.8%	9.5%	8.4%
Met. antigua	20'030,016	20'240,474	20'479,313
Porcentaje	45%	45%	45%

Fuente: DNP, cálculos MESEP con base en encuestas de hogares del DANE (Encuesta continua de hogares 2002-2005 de MESEP y Gran encuesta integrada de hogares 2008-2010).

Los continuos cambios metodológicos tornan insostenibles en el largo plazo los indicadores obtenidos, de modo que es difícil valorar su comportamiento y deducir regularidades o irregularidades tendenciales y se complica predecir su comportamiento futuro. La metodología para el cálculo de la pobreza se modificó en dos ocasiones durante los últimos cuatro años (en 2008 y 2014). Al respecto, Eduardo Sarmiento Palacio argumenta que si la metodología de 2005 se hubiese mantenido, la pobreza en Colombia sería de 45 por ciento y no de 37 por ciento, como lo apuntan los técnicos del DNP. Un inconveniente más que incide en la obtención de indicadores es la consecución de la información, la cual es parcial y defectuosa o no existe, lo que propicia que los técnicos realicen determinadas suposiciones.

El cuadro 5 muestra que según la nueva metodología del DNP, la pobreza bajó de 40 por ciento a 37.2 por ciento, al igual que el número de personas en esa condición; no obstante, si se mantuviera 45 por ciento de la metodología anterior el número de personas pobres aumentaría con relación a lo reportado por el DNP.

Factores objetivos que imposibilitan la erradicación de la pobreza en Colombia

Existe una variedad de obstáculos que impide la remoción de la pobreza y que pareciera tiende a perpetuarla. Son factores previstos en el mismo orden institucional que en los últimos cuarenta años refleja los intereses de una tríada compuesta por el crimen organizado (narco-paramilitarismo), la oligarquía tradicional y los agentes del capital externo. Si la pobreza se incrementa, la mejoría que presenta el IDH (cuadro 2) resulta sospechosa; con probabilidad son arreglos estadísticos cuyo propósito es mostrar que todo está bien. La alianza antes descrita ha provocado

cambios que favorecen la concentración de la riqueza y el poder, los cuales se manifiestan en la legislación nacional, la estructura del aparato productivo, las relaciones sociales internas y con el resto del mundo. A continuación se detallan los principales cambios.

1. *Reconfiguración del aparato productivo conforme lo determina la actual división internacional del trabajo.* A lo largo de los últimos cien años la clase gobernante colombiana ha estado prometiendo la modernización del aparato productivo y la sociedad en todos sus órdenes, además ha hecho énfasis en solucionar el problema de la pobreza. Sin embargo, la realidad exhibe que esas promesas no han podido concretarse a plenitud. Los modelos de crecimiento aplicados a los que de modo equivocado se les ha denominado planes de desarrollo, con orientación en sustitución de importaciones y protección con promoción de exportaciones y de apertura, no han logrado la modernización esperada; más bien han configurado una economía dual urbana y rural en la que son visibles los sectores liderados por el gran capital nacional y extranjero con un fuerte respaldo estatal.

En ellos destaca un importante avance tecnológico, en concreto aquellos dedicados a la producción de bienes de consumo final e intermedio, en algunos servicios y en la agricultura comercial (en especial la exportable). Por otro lado, sectores atrasados como la agricultura campesina, la pequeña industria y el comercio minoritario languidecen ante la falta de apoyo estatal.

Para que una sociedad se modernice debe desarrollar el aparato productivo, así como el subsector productor de bienes de capital y de consumo duradero, ya que por excelencia son los líderes en la generación de conocimiento y empleo y exportadores de valor agregado. Si esos subsectores avanzan también deben hacerlo los sectores restantes, las relaciones sociales, el ejercicio del poder político y los lazos con el mundo.

En el cuadro 6 se observa cómo el sector manufacturero o industrial (que había tenido una participación creciente en el PIB hasta 1975),

comienza a caer de manera sostenida al igual que la agricultura. Si la agricultura decrece y aumenta la participación de la manufactura en el PIB, entonces hay un indicativo de modernización, lo grave es cuando ambas disminuyen, como en este caso. En sentido contrario sobresale el repunte de la minería, la electricidad, el agua y el gas, al igual que el de los servicios, es decir, la reprimarización de la economía: han ganado participación los sectores menos generadores de empleo, los que menos distribuyen el ingreso porque pagan los más bajos salarios y son los más altos concentradores de los beneficios.

Cuadro 6
Tasas medias reales de participación subsectorial

<i>Subsector</i>	<i>Periodo</i>			
	1965-2009	1965-1975	1976-1990	1991-2009
Agricultura	20.52	24.20	21.47	17.63
Silvicultura	0.79	0.82	0.86	0.71
Minería	3.52	2.56	2.39	4.96
Manufactura	20.50	21.89	21.71	18.74
Electricidad, gas y agua	0.98	0.78	1.01	1.07
Construcción	3.31	3.47	3.66	2.95
Servicios	50.38	46.28	48.89	53.93

Fuente: DANE. Ramas de producción.

El proceso de desindustrialización que padece Colombia es un mal generalizado en América Latina, así lo demuestran diferentes estudios realizados por la CEPAL, incluidos los de Mario Cimoli y su grupo de trabajo. Exponen que después del desmonte del modelo de sustitución de importaciones, el aparato productivo de las economías latinoamericanas experimentó una recomposición sectorial regresiva, un proceso de

desindustrialización en beneficio de actividades primarias (sobre todo la minería) y las terciarias (como los servicios financieros), ambas en manos del capital extranjero.

Presenta el cuadro 7 un comparativo entre Colombia, Brasil, América Latina y Estados Unidos entre 1970-2000, de lo que produce porcentualmente el sector industrial, los tipos de bienes comercializados y la inversión en investigación, desarrollo y patentes acumuladas. Con respecto a Colombia, la reconversión sectorial negativa del cuadro 6 se repite en el cuadro 7: el subsector industrial (generador de conocimiento) muestra un decrecimiento al pasar de 15 a 12.7 por ciento y la industria intensiva en la utilización de recursos naturales se reforzó al transitar de 51 a 59.7 por ciento. En cambio, en Estados Unidos el sector industrial tuvo un incremento considerable de 40.1 a 60.2 por ciento; mientras que en el otro rubro perdió importancia al pasar de 35 a 22.4 por ciento.

Relativo a la comercialización de bienes y servicios, la mayor comercialización se ha realizado con recursos naturales de 88.9 a 66.2 por ciento, en tanto que Estados Unidos pasó de 29.8 a 19.7 por ciento. En bienes de alta tecnología, en los que se exporta conocimiento y valor agregado, Colombia comerciaba de 0.5 a 2.72 por ciento y Estados Unidos de 25 a 30.6 por ciento. Dado el considerable atraso de aparato productivo, se explica la poca participación colombiana en el mercado mundial.

Respecto a la inversión en investigación y desarrollo en 2000 como proporción del PIB, Estados Unidos invirtió 2.64 por ciento, mientras que Colombia apenas destinó 0.22 por ciento. En las patentes, entre 1977 y 2003, Colombia patentó conocimiento en 0.009754 por ciento.

Cuadro 7
Sectorización industrial, comercialización y patentes

<i>Países o regiones</i>	<i>Colombia</i>		<i>Brasil</i>		<i>América Latina</i>		<i>Estados Unidos</i>	
	1970	2000	1970	2000	1970	2000	1970	2000
<i>Subsectores</i>								
Recursos naturales	51.0	59.7	46.0	47.7	50.3	51.0	35.0	22.4
En mano de obra	34.0	27.6	32.0	20.8	28.6	20.6	23.9	17.4
Difusión de conocimiento	15.0	12.7	22.0	31.4	21.0	28.3	40.1	60.2
<i>Comercialización</i>								
Recursos naturales	88.9	66.2	61.3	53.2	73.3	43.6	29.8	19.7
Mediana tecnología	4.3	14.5	21.3	23.1	12.2	25.1	34.5	34.9
Alta tecnología	0.5	2.72	3.2	10.0	4.3	14.4	25.0	30.6
Inversión en investigación y desarrollo como % PIB 1996-2002		0.22		0.9		0.37		2.64
<i>Patentes acumuladas 1977-2003</i>		208		1,599		5,425		2'132,548

Fuente: Mario Cimoli y otros (2005: 39).

La reestructuración del aparato productivo sucede en sentido contrario a lo planteado históricamente. Los países desarrollados han fortalecido la industria generadora de mayor valor agregado. En el caso colombiano ha ocurrido lo opuesto: se ha afianzado el subsector industrial menos generador de valor agregado, de empleo y poco exportador de conocimiento; situación que explica su débil inserción en el mercado mundial, la debilidad del mercado interno y el escaso desarrollo alcanzado. Los sectores que contribuyen poco al crecimiento del ingreso nacional tampoco facilitan la reproducción ampliada del capital a mayor escala: «Los mayores valores del producto por habitante se corresponden con una

canasta de exportaciones de alto contenido tecnológico» (CEPAL, 2008: 35). Adicionalmente, el deterioro del sector intensivo en conocimiento impide el «progreso tecnológico, y la creciente sofisticación de los bienes producidos y consumidos son rasgos destacados de las economías con mayor grado de desarrollo» (CEPAL, 2008: 33).

Referente a la participación en la producción mundial, el cuadro 8 señala que América Latina aporta muy poco, no obstante su extensión geográfica, su dotación de recursos y el componente poblacional. El pobre desempeño intelectual de las oligarquías locales, las cuales han detenido a nombre de la modernidad el desarrollo regional y el escaso aporte a la producción mundial, se refleja en subutilización de la infraestructura productiva en bajos niveles de ingreso, consumo e inversión, en un mercado interno poco dinámico y en pérdida de la calidad de vida de amplios sectores de producción. En contraste, los países del sudeste asiático sin Japón ostentan un avance considerable gracias a la producción proveniente de la industria y no del sector primario.

Cuadro 8
Participación porcentual en la producción mundial

<i>País o región</i>	1820	1870	1913	1950	1973	1980	1990	2006
Europa occidental	23.0	33.1	33.0	26.2	25.6	24.2	22.3	17.7
Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelandia	1.9	10.0	21.3	30.7	25.3	24.3	24.6	22.7
Japón	3.0	2.3	2.6	3.0	7.8	7.8	8.6	6.2
América Latina	2.2	2.5	4.4	7.8	8.7	9.8	8.3	7.7
Asia sin Japón	56.4	36.0	22.3	15.5	16.4	18.3	23.2	36.4
Subtotal	86.5	83.9	83.6	83.2	83.8	84.4	87	90.7

Fuente: CEPAL (cuadro 1,1, 2008: 20).

La dualidad estructural actual del aparato productivo no es resultado del azar, sino que corresponde a lo estipulado por la política económica interna influida por el capital externo. Aun cuando la oligarquía criolla ha abogado por la modernización de la sociedad en todos sus órdenes, a consecuencia de su formación intelectual en las universidades extranjeras, evidencia que Colombia va en sentido contrario al desarrollo marcado por el propio capitalismo. En cuanto a Asia sin Japón, Cimoli (2005: 17) cita a Nelson y Pack (1999) y expresa:

Estos autores muestran que las elevadas tasas de crecimiento del producto registradas en estos países derivaron de una sensible modificación de su estructura productiva, que se manifestó a través de una transferencia de factores productivos hacia sectores intensivos en conocimiento, con mayor capacidad de difundirlo hacia el conjunto de la economía.

2. *Mala distribución del ingreso.* Como efecto de la concentración de la propiedad y el ingreso se establecen economías de escala, las cuales facilitan que el capital se reproduzca en mayor volumen de velocidad frente a las del trabajo. Así, en la medida en que el ejercicio del poder garantice incentivos económicos y extraeconómicos para concentrar la riqueza, se ampliará la brecha entre ricos y pobres, lo que implica que quien tiene mayor poder económico posee también mayor poder político. Históricamente se ha pretendido demostrar que la distribución del ingreso es una resultante del funcionamiento mecánico del sistema capitalista o del libre accionar de las fuerzas del mercado, por lo que no tiene que ver con la intencionalidad de quienes ejercen el poder. Sin embargo, la tesis de su determinación queda desvirtuada al considerar las puntualizaciones de Eduardo Sarmiento:

En síntesis, la distribución del ingreso depende de la concentración del poder económico y político, el nivel educativo, el gasto público y las condiciones iniciales de los países. (...) La concentración del capital y del poder, la presencia de economías de escala y externalidades y las mismas diferencias generadas por el historial de la distribución del ingreso, demuestran que los agentes económicos se encuentran frente a posibilidades distintas (1998: 204).

Cabe aclarar que no se trata de una problemática particular, la CEPAL advierte que es un fenómeno generalizado a nivel mundial y con tendencia a agudizarse. Rosenthal (2010: 29) expresa que «una de las críticas más persuasivas al llamado <modelo neoliberal> ha sido respecto de su carácter concentrador y excluyente». Asimismo agrega:

La creciente concentración personal del ingreso, tanto en los países desarrollados como en desarrollo, así como la mayor diversidad de intereses y estilos de vida para consumir, diversifican y estratifican la estructura del consumo. De tal manera, se prevé un doble fenómeno: la irrupción de demandas masivas de elevado volumen, pero de bajo valor, así como el surgimiento de nichos de consumo de bienes y servicios diferenciados, únicos o personalizados, con precios elevados (2008: 18).

En otras palabras, se ha creado una fracturación de la demanda y por consiguiente la definición de distintos modelos de vida.

Cuadro 9
Producto por habitante 1820-2006

<i>País o región</i>	<i>Años</i>							
	1820	1870	1913	1950	1973	1980	1990	2006
Europa occidental	1,204	1,960	3,457	4,578	11,417	13,197	15,965	21,098
Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda	1,202	2,419	5,233	9,268	16,179	17,953	22,345	30,143
Japón	669	737	1,387	1,921	11,434	13,428	18,789	22,853
América Latina	692	676	1,494	2,503	4,513	5,183	5,072	6,495

Fuente: CEPAL (cuadro 1,1, 2008: 20), dólares a precios constantes de 1990.

Como puede apreciarse, el cuadro 9 exhibe el cambio del ingreso per cápita a lo largo del periodo 1820-2006 en varias zonas del mundo. Con relación a América Latina, es visible un pobre desempeño debido a que «el valor absoluto del incremento de la productividad es marcadamente inferior al de otras regiones» (Cimoli, 2005: 23). En 1820 se tenía un ingreso per cápita (692) superior al de Japón (669) y en 2006 fue 3.5 veces inferior (6,495) frente a 22 853, téngase en cuenta que la comparación se hace con un solo país con serias limitantes de recursos naturales. Al efectuar un contraste con Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda, en 1820 tenían un per cápita superior en 0.74 veces al de América Latina y en 2006 superior en 3.64 veces; algo similar sucedió con Europa occidental. No es equiparable el nivel de vida que alcanza una persona que pueda tener 30,143 dólares para gastar frente a otra con 6,495 en el mismo lapso.

En la distribución del ingreso en Colombia, y según la información del DANE, se llevó a cabo un cotejo entre la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de 1994-1995 y la de 2006-2007; pero debido a que la

primera no contiene el ingreso individual, el comparativo se hizo con el ingreso de los hogares. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 1994-1995, 30 por ciento de los hogares de más alto ingreso en el país obtenía 64.9 por ciento del ingreso total, entre las 23 ciudades más importantes del país. En la encuesta 2006-2007 (cuadro 10) ese grupo obtuvo un ingreso de 69.3 por ciento, lo que revela un incremento de la concentración de la riqueza en 4.4 por ciento; por su parte, 10 por ciento de la población de mayor ingreso consiguió 38.2 por ciento del ingreso en el primer caso y en el segundo 40 por ciento.

Si por el contrario se considera 30 por ciento de los hogares más pobres en la encuesta de 1994-1995, participaba con un ingreso de 8.9 por ciento y para 2006-2007 de 5.4 por ciento, lo que sugiere una pérdida (3.5 por ciento) de participación y una reducción aproximada de 40 por ciento en la participación del ingreso. El otro contraste observable en el cuadro 10 es que 30 por ciento de los hogares más ricos concentró 69.3 por ciento del ingreso, mientras que 30 por ciento de los más pobres sólo tuvo 5.4 por ciento del total.

Cuadro 10
Ingreso monetario mensual disponible,
organizado por deciles de hogares (periodo 2006-2007)

Deciles	Total de hogares	Ingreso disponible*	Ingreso promedio	% hogares	% ingreso	% acumulado hogares	% acumulado ingreso
Decil 1	1'114,223	50,003	44,877	10.0	0.4	10.0	0.4
Decil 2	1'114,352	220,585	197,949	10.0	1.9	20.0	2.4
Decil 3	1'114,815	358,556	321,629	10.0	3.1	30.0	5.4
Decil 4	1'114,365	478,712	429,583	10.0	4.2	40.0	9.7
Decil 5	1'113,203	605,050	543,522	10.0	5.3	50.0	14.9
Decil 6	1'114,972	783,151	702,395	10.0	6.8	60.0	21.8
Decil 7	1'115,437	1'026,834	920,566	10.0	9.0	70.0	30.7
Decil 8	1'114,106	1'379,113	1'237,865	10.0	12.0	80.0	42.7
Decil 9	1'114,820	1'983,962	1'779,625	10.0	17.3	90.0	60.0
Decil 10	1'114,555	4'592,084	4'120,105	10.0	40.0	100.0	100.0
Totales	11'144,850	11'478,051	1'029,897	100	100		

*Ingreso disponible corriente en millones de pesos colombianos.

Fuente: cuadro 3, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 2006-2007, DANE.

Complementariamente, en la encuesta de 1994-1995 el ingreso promedio en pesos por hogar en el decil 1 fue de 102,230.00 pesos y para el decil 10, de 2'075,151.00 pesos, es decir, el 10 por ciento de los más ricos del país recibía 19.3 veces más que 10 por ciento de los hogares más pobres. En la encuesta 2006-2007, el decil 1 recibía en promedio 44,877.00 pesos y el decil 10, percibía 4'120,105.00; 10 por ciento de los más ricos del país percibía 90.8 veces más que 10 por ciento de los más pobres, quienes vieron reducirse su ingreso en más de 56.1 por ciento. Como ya se enunció, la concentración del ingreso es un problema generalizado:

En los Estados Unidos, la clase media (definida aquí como el segundo, tercer y cuarto quintil de distribución del ingreso familiar, en los que se encuentran alrededor de 200 millones de personas) vio reducirse constantemente su participación en el ingreso nacional de casi 54 por ciento en 1980 a 47 por ciento en 2006, mientras que la participación de los pobres (20 por ciento más bajo de la escala) se contrajo de 5 a 4 por ciento. La mayoría de estas reducciones beneficiaron a 5 por ciento más rico de la población, cuya participación en el ingreso familiar nacional creció de 17 a 22.5 por ciento en el mismo periodo (en 2007, los 400 hogares más ricos de Estados Unidos, con un ingreso anual medio de 350 millones de dólares por hogar, recibieron más de 1.5 por ciento del ingreso nacional) (López, 2010: 29).

En el Reino Unido ocurrió algo semejante: «La participación de la clase media se redujo de 55 a 50 por ciento entre 1980 y 2006, en tanto que la del quintil más pobre también bajó de 10 a 8 por ciento. Al mismo tiempo, la participación de 10 por ciento más alto de los hogares se elevó de 20 a 27 por ciento del total de ingreso de los hogares». Cabría añadir que la inequidad en Estados Unidos ha contribuido a crear, como lo manifiesta Joseph E. Stiglitz, «un sistema tributario en los que un multimillonario como Warren Buffett paga menos impuestos que su secretaria

(como porcentaje de sus respectivos ingresos) o donde los especuladores que contribuyeron a colapsar la economía global tributan a tasas menores que quienes ganan sus ingresos trabajando» (*El Espectador*, 13 de noviembre de 2011). Ello no es exclusivo de esa nación, sino que se practica en el resto del mundo.

La desigual distribución del ingreso ha repercutido en la obtención de bajas tasas de crecimiento de dos maneras: la débil exigencia que realizan los sectores asalariados en virtud de los ingresos precarios, circunstancia que les impide demandar bienes de consumo duradero y sustituir en la canasta de consumo los bienes de menor calidad; el ingreso de los ricos se encamina al consumo en el extranjero o a los bienes importados y los que realizan internamente tienen un alto contenido de exclusividad. En ambos casos no hay un impacto dinámico en la demanda agregada, en particular por bienes internos, pues al parecer la compra de bienes importados aumenta el desequilibrio entre importaciones y exportaciones, lo cual conduce inevitablemente a contraer el mercado interno y por ende el aparato productivo, con lo que se aleja aún más la posibilidad de mejorar el nivel de vida de los colombianos.

3. *Desempleo de la fuerza de trabajo y el salario.* Referente al empleo de la fuerza de trabajo, la reestructuración de los últimos treinta años de la economía capitalista mundial se concretó en la transición de la producción fordista o en serie al toyotismo. La primera se caracteriza por concentrarse en unidad fabril, en la que por sí misma es capaz de gestionar la adquisición de las materias primas, los recursos del crédito, el personal y producir en su totalidad y bajo su control bienes específicos que luego vende en el mercado.

Para adaptarse al cambio y dependiendo del nivel de desarrollo de los países, tuvo lugar el desmonte de plantas y su traslado a otros territorios; además de la destrucción de aquellas en que hubo resistencia de las productoras. Las que se conservaron fueron sometidas a profundos procesos

de reestructuración o reingeniería, pues se sustituyó el trabajo humano por la mecanización, la automatización y la robotización, en concreto en la industria y en las empresas que se dedicaban a actividades repetitivas y fáciles de automatizar. De modo similar las superficies comerciales se reconvirtieron y pasaron a manos de capitalistas que nada tienen que ver con la producción.

En el proceso de reingeniería fueron despedidos los trabajadores y por consiguiente se acabaron los sindicatos. Con su desaparición se eliminó el poder de negociación que tenían los empleados para hacer valer sus derechos, en tanto que los desempleados perdieron el apoyo para que los recibieran en condiciones dignas de trabajo y capacidad de negociación, por lo que quedaron a merced de las condiciones de flexibilización laboral.

Del fordismo o producción en serie de la gran empresa organizada verticalmente se transitó a lo que se ha conocido como el toyotismo, determinado por una producción flexible organizada horizontalmente y a partir de empresas *outsourcing*, que aparecen en cadenas productivas de valor regionales que proveen a la empresa principal armadora en la industria automotora.

Dentro de este modelo, el ensamblaje industrial se halla a cargo del productor satelizado u *outsourcing*, que realiza inversiones en maquinaria y equipo, utiliza recursos del crédito y contrata mano de obra desregulada que necesita (por lo general de manera temporal); los dueños de la marca sólo reciben el producto que cumple con los estándares de calidad previamente establecidos. Si la producción es rechazada, la pérdida y los riesgos deben ser solventados por la *outsourcing*. Sus ventajas primordiales son el bajo costo laboral y su condición flexible por el tipo de contratación temporal.

Según Castells (2006), la reestructuración provocó una mayor segmentación del mercado laboral a nivel local, mientras que a escala mundial

hizo visible un mercado global exclusivo para una pequeña elite de «proletarios de cuello blanco», compuesta por ingenieros, profesionales en finanzas y administración interconectados por la red y con una alta facilidad de emplearse.

En cambio, los trabajadores que no pertenecen a la elite, sólo tienen la posibilidad de emplearse a nivel local temporal o parcialmente, con salarios informales y en actividades que por lo general les resultan nuevas, situación que los obliga a realizar de forma continua aprendizajes y desaprendizajes y a no especializarse. Tal estado de incertidumbre los mantiene en constante tensión y con altas probabilidades de enfermarse psíquica y físicamente. La reestructuración ha traído consigo la desaparición del empleo de tiempo completo, estable y con tareas muy bien definidas, el cual brindaba al trabajador la opción de desarrollar una actividad profesional de aprendizaje permanente, un proyecto de vida y tener un retiro digno. Este tipo de empleo le permite al empresario ahorrarse gran parte del pago de la salud, prestaciones sociales y jubilación del trabajador.

El modelo de apertura económica se ofreció como una solución al problema del desempleo al lograr una considerable inserción en el mercado internacional gracias al sector productivo que generaba el accionar de las fuerzas libres del mercado para una mayor competitividad. Con la finalidad de garantizar la no oposición de los trabajadores, se acrecentó la violencia contra la dirigencia sindical y sus organizaciones de base; así se llevó a cabo la desregularización de la fuerza de trabajo e instauró el modelo toyotista, en particular mediante la creación de las cooperativas de trabajo asociado.

Cuadro 11
 Información sobre la población de Colombia

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Población total (miles)	41,713	42,418	43,134	43,860	44,576	45,273	46,277
Población en edad de trabajar (miles)	31,372	32,057	32,755	33,462	34,167	34,854	35,850
Población inactiva (miles)	11,959	12,353	12,410	13,117	13,689	14,509	15,307
Población económicamente activa (miles)	19,413	19,705	20,345	20,345	20,478	20,345	20,544
Desempleados (miles)	2,907	3,084	2,878	2,767	2,406	2,448	2,039
Tasa de desempleo (porcentaje)	14.97	15.65	14.15	13.60	11.75	12.03	9.93
Subempleados (miles)	6,127	6,773	6,497	6,422	6,478	6,836	7,012
Tasa de subempleo (porcentaje)	31.56	34.37	31.93	31.57	31.63	33.60	34.13
Total empleados y subempleados (miles)	9 034	9 857	9 375	9 189	8 884	9 285	9 051
Población expulsada del país* (miles)	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Expulsados (porcentaje)	17.08	16.43	16.43	16.43	13.34	16.43	16.30

*Estimado de fuerza laboral expulsada del país.

Fuente: Encuesta Continua de Hogares, 2001-2007, DANE.

El cuadro 11 resume la información relativa al empleo de la población colombiana por el periodo 2001-2007. A la población total se le ha restado la población en edad de no trabajar (los menores de once años) y la población inactiva, por lo que queda el neto de la población económicamente activa, que es la que coyunturalmente interesa al mercado laboral. Como ya se ha mencionado, hace poco tiempo se cambió la metodología para medir el desempleo, al parecer con el objetivo de mostrar una disminución artificial del mismo (por medio de un arreglo estadístico); no obstante, el aparato productivo está absorbiendo desempleados a un ritmo muy lento. A lo largo del periodo hay un promedio anual de desempleados de 2'647,000, correspondiente a una tasa media de 13.15 por ciento y un subempleo de 6'592,000 personas para una tasa media de 32.69 por ciento. Además, han vivido en condiciones miserables 9'239,000 personas (45.81 por ciento de la población económicamente activa), lo que concuerda con la caída del ingreso experimentada por los estratos más bajos de la población, como se desprende del cuadro 10.

Si al grupo anterior se agrega la fuerza laboral expulsada del país por la pobreza y el conflicto armado, estimada en 4 millones, 13'239,000 de personas viven en condiciones precarias. Aquellos que laboran en el ocupan los puestos de trabajo más precarios y con la mayor vulnerabilidad que representa dicha condición. Si esas personas permanecieran en el país, la tasa de desempleo más subempleo habría sido de 54.76 por ciento en promedio. En ese sentido, Cimoli (2005: 26) apunta: «El sector informal ha ido creciendo en la medida en que no ha sido posible contar, por una parte, con un desarrollo productivo capaz de absorber y retener empleo de manera sostenida y, por otra, debido a la incorporación de las empresas informales a las redes productivas, de comercialización o de generación del conocimiento».

Las cifras expuestas revelan que el discurso aperturista implementado desde comienzo de la década de 1980 sobre el incremento del empleo,

no ha sido más que una estrategia para engañar a los colombianos con un proyecto que en el fondo los excluye de por lo menos tener quien los explote. Mientras la estructura del aparato productivo no se modifique en beneficio de la industria generadora de conocimiento y se mejoren los niveles de ingreso, tampoco se crearán más empleos.

4. *Bajos salarios.* La reestructuración capitalista ha conducido a una pérdida en el nivel de ingreso de los asalariados a escala mundial. A los desempleados y a los potenciales a emplearse se les hizo creer que quienes se hallaban vinculados laboralmente, en especial en los estratos más bajos, eran personas que poseían demasiados privilegios, que agobiaban a las empresas e impedían la creación de nuevos puestos de trabajo; de manera que si esas personas se desvinculaban y se desregularizaban los contratos habría un crecimiento del empleo y por ende del bienestar de los desempleados. En efecto: se desregularizaron los contratos y se despidieron a los trabajadores sindicalizados, pero hasta el momento el empleo masivo no ha aparecido.

Es pertinente comentar que se ha insistido en que la desregulación de los contratos precarizó la asignación salarial y como resultado los trabajadores disminuyeron su participación en el producto en favor de los empresarios. En adición, y dado que la economía no ha tenido las tasas de crecimiento esperadas, de no realizar un cambio significativo, en opinión de Holland y Porcile (2005: 40), «aquellos países que se rezagan tecnológicamente se ven obligados a escoger entre reducir su tasa de crecimiento (para ajustarla al lento crecimiento de la capacidad de importar) o reducir el nivel de los salarios reales relativamente al de sus competidores en el mercado internacional». Tal situación tiende a promover empleos de baja calidad y competir en forma espuria a partir de la disminución de los salarios y no de innovaciones u otros medios más sostenibles en el largo plazo.

Estos empresarios parecen no estar convencidos de los consejos de Kalmanovitz (*El Espectador*, 18 de septiembre de 2011), quien expresa que

no hay razón para preocuparse por el desempleo y la informalidad: «Es conocido que los desempleados y los que están en la informalidad aplican su tiempo sobrante en mejorar paulatinamente sus casas». La cruzada contra los salarios debe entenderse en función de varios factores: 1) el afán de los empresarios por incrementar su tasa de ganancia sin importar el costo; 2) la débil capacidad de absorción del sector manufacturero para demandar fuerza de trabajo a causa del proceso de desindustrialización al que ha sido sometido; 3) la presencia del capital externo en ramas claves de la industria, en las que sólo se moviliza de acuerdo con el crecimiento de la demanda interna, ya que no compite con sus filiales del extranjero; 4) los salarios de subsistencia que paga la economía informal y el descomunal excedente de fuerza de trabajo; 5) las estructuras de propiedad monopolísticas que dificultan la movilización de capitales inter e intrasectorialmente.

5. *Problema agrario.* La dinámica del sector agrario en Colombia ha sido determinada por la ley del más fuerte, en este caso los terratenientes, quienes han concentrado los derechos de propiedad como fuente de riqueza, poder político y prestigio; además tienen la opción de especular con los precios del suelo al reducirse la alternativa de transacción y crear de ese modo barreras artificiales que impiden la circulación de los títulos en el mercado. Adicionalmente, facilita el acceso a rentas institucionales expresadas en distintos tipos de subsidios: tributarios (predial y de renta), monetarios (al estilo de Agro-ingreso Seguro) e importación de insumos.

El retirar los derechos de propiedad concentrados en el mercado, aparte de impulsar la elevación artificial del precio de la tierra, provoca que el suelo pierda su calidad de activo de inversión y activo productivo, obstaculiza la circulación de capitales intra e intersectoriales, expulsa fuerza de trabajo, aumenta los cinturones de miseria que circundan las grandes ciudades y deprime el precio de la fuerza de trabajo urbana dado el acrecentamiento de la sobre oferta laboral. Colombia fue uno de los

pocos países de América Latina que no hizo reforma agraria en la década de 1970, es una deuda pendiente que tiene con la sociedad; en contraste, hay una altísima concentración que conlleva a un proceso especulativo y origina problemas de inequidad.

6. *La Triple Alianza*. El principal inconveniente de índole político para terminar con la pobreza en Colombia es la consolidación de la Triple Alianza, constituida por agentes del crimen organizado (narco-paramilitarismo), la elite oligárquica tradicional y el capital internacional, este último traza la dirección. Este proceso comenzó con la expulsión de los españoles, luego el siglo XIX estuvo marcado por guerras sucesivas alrededor del fortalecimiento de dos partidos tradicionales (liberal y conservador) que surgen en el seno de la burguesía criolla. El partido liberal despojó al clero de tierras y bienes pese a la oposición del partido conservador. A inicios del siglo XX termina la guerra de los mil días, no obstante, continúa la pelea por la propiedad y el poder.

Los enfrentamientos se prolongaron a lo largo del siglo XX hasta la actualidad y se intensificaron con la muerte del caudillo liberal Jorge Eliécer Gaitán en 1948. Dado que el país reclamaba la paz, en 1958 se firmó un acuerdo para que las guerrillas liberales y conservadoras se desmovilizaran y se creó el Frente Nacional, que por 16 años alternó el poder entre los dos partidos y se excluyeron las demás corrientes políticas. De ahí nació una hermandad entre los partidos tradicionales, los cuales no ofrecen diferencias substanciales en su plataforma política y han buscado desconocer otros procesos de pensamiento, en particular las tendencias socialistas que poseen vínculos con la reforma agraria y que han tenido expresiones políticas sin armas y armadas. A partir de la década de 1980, con el auge de las expresiones armadas y el ascenso de la izquierda en las votaciones, la violencia se recrudeció tras el exterminio de partidos políticos, es el caso de la Unión Patriótica (véase Sánchez y Peñaranda, 2007).

Cabe destacar que los privilegios de esta alianza se han sostenido en el largo plazo gracias al establecimiento de un orden político autoritario, que garantiza que la movilidad social sea muy lenta y tortuosa, con la intención de que la estratificación socioeconómica creada se mantenga inalterada. Para ello ha impuesto diversas barreras sociales materializadas: dificultad de acceder al derecho de propiedad, inequitativa distribución del ingreso y consecuente impedimento para acceder a la oferta de bienes y servicios materiales y espirituales que ofrecen el sector privado y el público, escasa oferta de empleos, ordenamiento constitucional propio de una democracia restringida que legisla en beneficio del capital (rebajas o exención de impuestos), acceso al presupuesto público en su provecho (subsidios-contratación-corrupción) y penalización de cualquier expresión de la lucha popular, la cual en principio es estigmatizada y después condenada por subversiva.

7. *Alienación o enajenación mental.* A fin de garantizar la permanencia de las relaciones de dominación y explotación en el largo plazo, se requiere que los sectores dominados no las comprendan y actúen de forma pasiva e inconsciente, de manera que sientan que viven un eterno e inmutable presente, en el que cada uno se considere un simple transeúnte que nada puede hacer por transformar sus condiciones de vida y en consecuencia se abandone a sí mismo. Se pretende que acepten el sufrimiento y la desesperanza, derivados de la exclusión, con resignación y en silencio como si fuesen designados por la divina providencia. La implantación de una conducta torna a los individuos dependientes, vulnerables e incapaces de dar respuesta por sí solos a los problemas que se enfrentan, máxime si surgen de un momento a otro.

Dicha mansedumbre es posible mediante la modelación de la conciencia individual, es decir, imponiendo una conducta e instrumentalizando a cada uno de los individuos, con una «mezcla de represión, acostumbramiento, cooptación y cooperación» (Harvey, 2004: 146), impartida por

instituciones formales e informales que ostentan esa responsabilidad. Para reforzar el individualismo y el ensimismamiento se promociona el consumo del alcohol, el tabaco y la permisibilidad del consumo de alucinógenos de mayor alcance, relajantes que afectan el cuerpo y la mente.

Quizá el relajante que más contribuye al control de un comportamiento es la distracción mediática, que le quita al individuo la administración de su tiempo, el interés por desarrollar sus conocimientos y el desánimo por adelantar actividades de tipo social o pensar en su realidad. Chomsky asevera que los medios se encargan de «mantener la atención del público distraído, lejos de los verdaderos problemas sociales, cautivada por temas sin importancia real. Mantener al público ocupado, ocupado, ocupado, sin ningún tiempo para pensar; de vuelta a la granja como los otros animales» (2011: 1).

8. *Ausencia de democracia*. La elite dominante se regocija de gobernar bajo los postulados del Estado social de derecho, que entraña una estrategia publicitaria para atraer incautos porque no se parece al implementado en Europa Occidental y Estados Unidos, sobre todo cuando desde hace medio siglo ha adoptado por el Estado mínimo que demanda el capital internacional. El colombiano es una entelequia que hace muy poco por el bienestar de los más necesitados y la sociedad y ha sido reducido a una democracia restringida de naturaleza delegativa en la que el delegado carece de responsabilidad alguna frente a sus electores y se legitima el poder a través de una simple consulta electoral. Esta democracia parece tener una larga duración gracias a la degradación del constituyente primario, que al recurrir a la alienación ha sido despojado de su capacidad de pensar y decidir, incluso ha creído que la satisfacción de sus necesidades, la solución de sus problemas y la garantía para ejercer sus derechos son obra de políticos benevolentes interesados en redimirle en su condición de excluido social.

Los políticos, con el apoyo de los medios masivos de comunicación, condicionan el pensar y el sentir del elector, de manera que su voto es

una simple respuesta a las limitaciones previamente establecidas; Bobbio (2010: 112) apunta que un «pueblo degradado a masa, a muchedumbre, a plebe, no es capaz de gobernar». En su reemplazo, de acuerdo con Sartori (1994: 172), se han instalado unos legisladores que han convertido el parlamento en «verdaderas y propias <máquinas legislativas>, fábricas de producción en cadena de leyes que, en verdad, son leyes en el nombre (en la forma), pero no leyes (que no merecen serlo) en la sustancia».

Es tal la enajenación mental que al electorado no le importa en lo absoluto la contienda electoral de la que termina marginado porque engrosa el caudal abstencionista, pero no como un abstencionista consciente. En opinión de los teóricos de la derecha, el abstencionismo no es un problema, ya que se halla dentro de las alternativas de elección, que la sociedad está bien manejada y no se requiere votar: «La apatía política de ninguna manera es síntoma de crisis de un sistema democrático sino, como habitualmente se observa, un signo de su perfecta salud» (Bobbio, 2010: 112).

9. *Parcialidad de la justicia*. La justicia en Colombia es altamente clasista, lo que se refleja en el hecho de que el aparato judicial se halla al servicio de los agentes del capital, y no de los sectores populares. Un ejemplo de su actuación dispar se observa frente a los delitos cometidos contra el patrimonio: si se daña el patrimonio de un ciudadano adinerado, autoridades judiciales y policíacas se dedican con empeño a perseguir a los infractores y a castigarlos, sobre todo cuando provienen de los sectores populares. En contraposición, si quien recibe el daño es un ciudadano de escasos recursos, los jueces ni siquiera reciben la queja, si lo hacen el delito es catalogado como de menor cuantía (resulta que los bienes que poseen los pobres carecen de valor monetario). Otra forma de impedir que los pobres recurran a la justicia es el alto costo que entraña, pues al ser un servicio privatizado, si el necesitado no tiene capacidad de pago no puede contratar los servicios de los profesionales del derecho.

La negación de la justicia estatal le entrega al ofendido la opción de que ejerza venganza y administre la justicia por su propia mano, situación que por lo general se materializa en lesiones personales o la muerte del infractor. Con ella se dinamiza la espiral de la violencia y a la vez se utiliza como un mecanismo para controlar la sobreoferta de la fuerza de trabajo que no consigue en el mercado quien la explote. La eliminación física de los pobres, ejercida por los mismos sectores populares, releva de cualquier responsabilidad a la elite dominante de esas muertes. Recientemente, las autoridades bogotanas revelaron estadísticas de los homicidios cometidos en la ciudad en un periodo específico; lo grave es que no ocultaban su complacencia, porque cerca de 40 por ciento de los fallecidos eran personas con antecedentes penales. Ello constituye una expresión desafortunada: se les niega a las personas las facilidades para que se desarrollen como tales y cuando se inmiscuyen en la delincuencia se encuentra una excusa o justificación para su eliminación física.

10. *Dependencia externa.* El liderazgo que ejerce el capital extranjero en la Triple Alianza que hoy gobierna el país ha hecho factible incorporar la defensa de sus intereses en la legislación nacional. Por ejemplo, en las distintas leyes que desregulan los mercados y las facilidades entregadas al capital externo para que participara en todas las ramas de la producción y los servicios y se apropiara de capitales privados y públicos, estos últimos obtenidos a precios irrisorios. La incorporación de dichos intereses ha provocado un cambio en la constitución nacional y demás normas complementarias. Este sometimiento, como lo advierte la CEPAL (2008: 19), «genera interdependencia y desequilibrios y agudiza la competencia y desigualdad entre naciones».

11. *Eliminación de Estado de Derecho y su reemplazo por Estado Mínimo.* La humanidad, en oposición al absolutismo, conformó el Estado social de derecho con una separación de poderes con la finalidad de garantizar los derechos fundamentales y el límite del ejercicio del poder de

los poderosos. Se trató de un acuerdo incluyente que estatuyó el derecho para preservar la unidad nacional y la existencia de los débiles frente a los poderosos; en su definición desempeñó un papel destacado el constituyente primario, por ser el portador de la soberanía popular. Lo anterior hizo plausible que el Estado naciente reconociera y promoviera los derechos económicos, políticos y sociales de sus asociados, de manera que se creó una barrera contra la degradación de los sectores sociales más vulnerables.

La caída del «socialismo real», la derrota de los movimientos populares y la renuncia claudicante de los partidos comunistas europeos a las transformaciones sociales, facilitó la imposición de la facción mejor organizada y al mismo tiempo más recalcitrante del capitalismo conocida como «capitalismo salvaje», la cual se expresa fundamentalmente a través de las multinacionales. Éstas determinaron que había que terminar con ese tipo de Estado porque estorbaba sus pretensiones de concentrar aún más el poder y la riqueza. En ese sentido se propusieron desmontarlo, incluso en los países más desarrollados, y para conseguirlo recurrieron a sus propias corporaciones y organismos multilaterales: el BM, el FMI y la Organización Mundial del Comercio (OMC), que enarbolaron la bandera del Estado mínimo. Según Bobbio (2010: 128), el desmonte se justifica porque

el Estado liberal es el Estado que permitió la pérdida del monopolio del poder ideológico, mediante la concesión de los derechos civiles (...). La concesión de la libertad económica, y terminó por conservar únicamente el monopolio de la fuerza legítima, cuyo ejercicio está limitado por el reconocimiento de los derechos humanos, y de las diversas obligaciones jurídicas que dieron origen a la figura histórica del Estado de Derecho.

Por consiguiente, el nuevo Estado o Estado mínimo solamente se preocupa por garantizar la libre circulación de las ideas, los bienes, los

capitales y la judicialización de quienes se opongan al libre juego de las fuerzas del mercado.

Su inclusión en el quehacer nacional ha dado lugar a la aparición de la Triple Alianza que gobierna a Colombia, que sustenta su existencia en un campaña mediática, la cual afirma que todo marcha bien, mientras que a su amparo se aplica la ley del más fuerte y del sálvese quien pueda. Una sociedad con un fuerte desequilibrio social, inmersa en un conflicto armado durante décadas y cuya elite ha optado por el Estado mínimo, sólo puede producir violencia, deja en la orfandad a amplios sectores de la población y los obliga a defender su mísera existencia por medio del pillaje y la coacción.

Conclusión

No obstante la falta de información existente en el país con relación al desarrollo humano, los datos encontrados demuestran que en tanto no haya correcciones en la distribución del ingreso, se modernicen el aparato productivo y las relaciones sociales, se ofrezca un mayor acceso a la oferta de bienes y servicios estatales, se profundice la democracia y exista un ejercicio pleno de la soberanía nacional, con dificultad se alcanzarán mayores niveles de desarrollo y libertades humanas.

Indudablemente, la calidad del desempeño de las instituciones tiene una consecuencia fundamental para el logro del desarrollo de la vida humana. No reconocer la realidad tal cual es e intentar ocultarla por intereses políticos e ideológicos con el objeto de perpetuar el poder no provoca más que posponer los problemas. El desarrollo humano como perspectiva para la política pública resulta una opción importante y una referencia obligada en la promoción del desarrollo con acciones que inciden de modo directo en la calidad de vida de las personas. Al respecto,

eliminar las fuentes de privación de la libertad es imprescindible para el diseño de la política pública, perspectiva que requiere América Latina si busca mejorar sus indicadores sociales, económicos, políticos y culturales y que se traduzcan en mayor bien-estar.

Referencias

- Bárcena, A. (2010). *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Betto, F. (2014). Mercado electoral. Recuperado de <http://alainet.org/active/40293>
- Bobbio, N. (2010). *El futuro de la democracia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Castells, M. (2006). *La era de la información* (tomo I). México: Siglo XXI.
- Cimoli, M. et al. (2005). *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Chomsky, N. (2014). Diez estrategias de manipulación mediática. Recuperado de <http://manuelgross.bligoo.com/view/991134/Noam-Chomsky-y-l>
- Harvey, D. (2004). *La condición de la Posmodernidad. Segunda parte: La transformación económico-política del capitalismo tardío del siglo XX*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Heller, H. (2010). *Teoría del Estado*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Informe sobre Desarrollo Humano (2010). *La Verdadera Riqueza de las Naciones: caminos al desarrollo humano*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Informe Nacional sobre Desarrollo Humano (2011). *Colombia rural. Razones para la Esperanza*. Bogotá: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

- Kalmanovitz, S. (18 de septiembre de 2011). El índice de pobreza multidimensional. *El Espectador*.
- López, R. (diciembre 2010). Crisis económicas mundiales, escasez de recursos ambientales y concentración de la riqueza. *Revista CEPAL*, (102).
- Riquelme, S. (2009). Hobbes el Lord Protector: No hay democracia sin protección, no hay sociedad sin Estado. *América Latina*, (8).
- Rosenthal, G. (abril 2010). La crisis financiera y económica de 2008 y su repercusión en el pensamiento económico. *Revista CEPAL*, (100).
- Rousseau, J.J. (1999). *El contrato social*. España: Eitmat.
- Sánchez, G. y Peñaranda, R. (comps.) (2007). *Pasado y presente de la violencia en Colombia*. Medellín: La Carreta.
- Sarmiento Palacio, E. (1998). *Alternativas a la encrucijada neoliberal: mercado, narcotráfico y descentralización*. Bogotá: Ecoe/Editorial Escuela de Ingeniería.
- Sarmiento Palacio, E. (18 de septiembre 2011). Pobreza ideal o real. *El Espectador*.
- Sartori, G. (1994). *¿Qué es la democracia?* Bogotá: Altamir.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.
- Stiglitz, J.E. (13 de noviembre 2011). Globalización de la protesta. *El Espectador*.
- United Nations Development (2014). Human development report, table 2. Recuperado de <http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013>

TEORÍA GENERAL

de las economías de mercado

Oscar Mañán

¿Qué tal si deliramos por un ratito?
¿Qué tal si clavamos los ojos más allá de la infamia
para adivinar otro mundo posible?

Eduardo Galeano

Sean capaces siempre de sentir, en lo más hondo,
cualquier injusticia realizada contra cualquiera,
en cualquier parte del mundo.

Es la cualidad más linda del revolucionario.

Ernesto Che Guevara

En 2014 se publicó en México *Teoría general de las economías de mercado* (Universidad Nacional Autónoma de México), que en Chile se tituló *Economías de mercado: estructura y dinámica* (LOM Ediciones, Santiago), un libro fundamental que rescata de modo magistral el enfoque de la economía política para analizar la realidad de las economías contemporáneas: las economías de mercado. Permítaseme hacer una semblanza del autor (a riesgo de contrariar su voluntad), pero siempre los contextos aclaran los textos, los explican y allanan su entendimiento.

El autor

José Carlos Valenzuela Feijóo es un dilatado académico de origen chileno y de raigambre latinoamericanista, un claro ejemplo de lo que alguna

vez Gramsci denominó «intelectual orgánico». Intelectual orgánico de los sectores populares, cuya existencia material fue concebida por la lucha de clases en Chile, primero en la resistencia contra aquella cúpula militar encaramada en los intereses del imperialismo y luego en la batalla desde el exilio para deslegitimarla y debilitarla, a fin de que el pueblo chileno se desprendiera de ella. Pero también renovó sus votos cuando los «cicutas de la historia», al frente de la restauración democrática, sepultaron los sueños libertarios que fueron esencia de las contiendas populares de antaño.

El autor se fragua en este proceso, continuo e incesante, en el que la clase obrera, los sectores campesinos, los pequeños burgueses nacionalistas, el conjunto de sectores populares se organizan y demandan herramientas de análisis teórico, económico y político con el propósito de articular un proyecto de clase (*para sí*, diría Marx); ese es el papel que Valenzuela ha desempeñado desde hace décadas. El neoliberalismo y las estrategias imperialistas posteriores a las dictaduras conosureñas, las reformas económicas de liberalización a ultranza del comercio y las finanzas tuvieron en este académico un crítico implacable. Sus textos no sólo ayudaron a esclarecer el paquete ideológico que acompañaba la colonización cultural del neoliberalismo sino que mostraron su necesidad histórica y los límites materiales que anunciaban una muerte súbita.

No obstante, su obra no permanece en la praxis teórica, puesto que la trasciende y se instala en la esfera de lo político e ideológico-cultural donde alienta una transformación radical del capitalismo. Valga el reconocimiento a su trabajo, hoy constituido en baluarte indispensable para el análisis de la realidad latinoamericana y un recurso todavía más relevante para quienes soñamos sin dejar de construir la transformación revolucionaria de la sociedad capitalista.

Los que lo conocemos disfrutamos de su aguda crítica a los procesos económicos y políticos contemporáneos y su característica esencial que

lo engrandece como ser humano, aquella descrita por el Che: «es capaz de temblar de indignación cada vez que se comete una injusticia en el mundo». Con todas las letras, es más que nada un compañero.

El libro

El texto de Valenzuela decanta (en sus dos tomos respectivos) los aportes de una vida dedicada al análisis crítico del capitalismo y a una construcción teórico-metodológica original enmarcada en la mejor tradición de la economía política clásica. El autor entrelaza un conjunto de mediaciones imprescindibles, de manera paciente y didáctica, al mejor estilo ingenieril de Marx y guardando la simpleza que destila en el más complejo de los razonamientos histórico-filosóficos del materialismo dialéctico.

Los aportes del libro resaltan por ser una construcción que hace dialogar los textos clásicos de la economía política (los pioneros, que por cierto no comienzan con Smith ni Marx pero que revisten el esfuerzo humano por dar cuenta de su/la naturaleza) con los más lúcidos pensadores contemporáneos. Examina en principio la ley del valor, como la ley madre que expone el funcionamiento de las economías de mercado, explica sus presupuestos básicos y erige la lógica explicativa a partir de la conceptualización, la asociación entre las diferentes categorías teóricas con aspectos parciales para el entendimiento del fenómeno; de forma que vincula al todo y su movimiento incesante. Es una expresión digna de la mejor dialéctica hegeliano-marxista para esclarecer la acumulación de capital y con ella el entendimiento del movimiento de la sociedad.

El libro no aborda únicamente los planteamientos del instrumental científico más interesante de la economía política contemporánea, además efectúa una exposición didáctica y proporciona mediaciones y

supuestos que los investigadores pueden utilizar en su avance dentro del arduo proceso de conocer para transformar. Asimismo, es preciso rescatar que el trabajo contrasta esta exposición teórico-metodológica ordenada y empíricamente fundamentada con aquella de los principales analistas y divulgadores de la ciencia económica del poder, que sirve como doctrina para la dominación de nuestros países.

Se plantean y reconstruyen en el tomo I las categorías para un análisis científico y objetivo de las economías de mercado, cuestión que por sí sola evidencia la debilidad y la deformación de las ideologías disfrazadas de teorías que aún no dejan de ser hegemónicas en la tendencia económica mayoritaria. En la primera parte disecciona las relaciones de propiedad en dichas economías de mercado, su importancia y contenido, y analiza la distribución social del poder patrimonial, la apropiación y distribución del producto generado.

Dentro del tomo II se examina el funcionamiento de las economías de mercado y la adecuación indispensable de la teoría del valor a fin de describir el movimiento de las economías contemporáneas. Su trabajo es un rescate de la mejor versión de Marx, en el sentido de ciencia viva, lejos de las formas apologéticas tan comunes en las propuestas escolásticas.

Para finalizar, el autor revaloriza la necesidad de pensar una transición hacia el socialismo y las condiciones de esa *planeación democrática para el trabajo* que recordaba Lenin; esa nueva sociedad nacería de la actual (otra vez vuelve a Marx para afirmar su visión histórica y dialéctica del incesante movimiento). La gran socialización de las fuerzas productivas del capitalismo contemporáneo, combinada con la debilidad regulatoria en que opera la ley del valor, constituyen las condiciones materiales que conducen hacia el «progreso humano», el cual podría ser transformado por una revolución social en un proceso civilizatorio en el que ya no se beba el néctar «en el cráneo del sacrificado».

COLABORADORES

Bernabé Andrade Rodríguez. Candidato a doctor en Procesos Sociales y Políticos en América Latina con énfasis en economía por la Universidad de Artes y Ciencias Sociales (Uarcis) de Chile, con el proyecto «La crisis actual y su posible agudización e impacto en América Latina». Docente de tiempo completo en la Universidad Autónoma de Colombia. Autor de «Política monetaria: contextos teóricos del mercado de trabajo», *Economía y desarrollo*, vol. 10, núm. 2. Correo-e: bernabeandrade@yahoo.es

Francisco Javier Caballero Anguiano. Estudiante del Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Sus líneas de investigación son la desigualdad, la ciudadanía, la democracia y la teoría crítica. Economista egresado de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), con especialidad en economía política marxista. Exdirector del Centro de Estudios Económicos en Canacintra. Consultor independiente en gestión de proyectos de innovación. Consejero electoral distrital en el Estado de México en 2006 y 2009, en Aguascalientes en 2012 y 2015. Correo-e: caballerofoj@hotmail.com

Mateo Crossa Niell. Estudiante del Doctorado en Estudios del Desarrollo de la UAZ y del Doctorado en Estudios Latinoamericanos de la UNAM. Autor de *Honduras: maquilando subdesarrollo en la mundialización* (editorial Guaymurás, 2016) y codirector del video documental *Made in Honduras*. Correo-e: mcrossa@gmail.com

Isaac Enríquez Pérez. Sociólogo con un posgrado en Historia del Pensamiento Económico y un doctorado en Economía Internacional y Desarrollo.

Profesor titular en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y la Escuela Nacional de Trabajo Social de la UNAM. Colaborador en el Instituto de Investigaciones Económicas de la misma universidad. Seleccionado como investigador junior por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso). Su último libro se titula *La construcción social de las teorías del desarrollo: un estudio histórico/crítico para incidir en el diseño de las políticas públicas*. Correo-e: isaacep@unam.mx

Guillermo Foladori. Doctor en Economía por la UNAM. Docente investigador de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la UAZ. Coordinador de la Red Latinoamericana de Nanotecnología y Sociedad (ReLANS). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Autor de *Controversias sobre sustentabilidad, ¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable. Por una sustentabilidad alternativa y Nanotecnologías disruptivas* (en coordinación con Noela Invernizzi), entre otros libros. Ha publicado artículos científicos sobre el medio ambiente y las implicaciones sociales de las nanotecnologías.

Jaime Alberto Gómez Walteros. Doctor en Modelización Económica Aplicada por la Universidad Autónoma de Madrid. Docente investigador de tiempo completo en la Universidad Nacional del Chimborazo. Autor de «La migración internacional: teoría y enfoques, una mirada actual», *Semestre económico*, vol. 13, núm. 26; y «El ruido: efectos psicológicos y su incidencia económica», *Revista Ingeniería*, vol. 21, núms. I y II. Correo-e: jwalteros@unach.edu.ec

Oscar Mañán. Sociólogo y economista. Profesor e investigador agregado en la Cátedra de Economía de América Latina en la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de la República, Montevideo. Profesor efectivo de Procesos Económicos Contemporáneos, Centro Regional de Profesores del Centro (CeRP), Florida, ROU. Asesor de la Confederación de Organizaciones de Funcionarios del Estado (COFE), Montevideo,

Uruguay. Miembro de la Red Internacional de Migración y Desarrollo, de la Red de Economistas de Izquierda del Uruguay (Rediu) y de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA).

Humberto Márquez Covarrubias. Doctor en Estudios del Desarrollo. Docente investigador de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la UAZ. Director de las revistas *Estudios Críticos del Desarrollo* y *Observatorio del Desarrollo*, y editor de la revista *Migración y Desarrollo*. Miembro de la Red Internacional de Migración y Desarrollo y del SNI. Sus libros más recientes son *El mundo al revés. La migración como fuente de desarrollo*, *Diccionario crítico de migración y desarrollo* y *Espejismos del río de oro. Dialéctica de la migración y el desarrollo en México* (con la coautoría de Raúl Delgado Wise). Autor de textos académicos de diversos géneros sobre crisis, política, desarrollo y migración.

Eduardo Sánchez Iglesias. Profesor de Geografía Política en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Economía Internacional y Desarrollo por la Universidad Complutense de Madrid. Sus principales líneas de investigación son procesos sociales, políticos y económicos en América Latina. Autor de los libros *¿Alternativas al neoliberalismo en América Latina? Las políticas económicas en Venezuela, Brasil, Uruguay, Bolivia y Ecuador* y *Empresas transnacionales, capitalismo español y periferia europea. Causas y consecuencias de la dependencia tecnológica de la economía española*. Correo-e: esancheziglesias@ucm.es

Vicente Sánchez Jiménez. Profesor de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Economía Política por la Universidad Complutense de Madrid. Sus principales líneas de investigación son políticas de inversión, ámbito socioeconómico de la empresa y capital social. Autor de los libros *La responsabilidad social en las multinacionales españolas de la construcción* y *La responsabilidad social empresarial y su evolución en las compañías del IBEX35*. Asimismo, es autor de los artículos «El capital social como elemento del

análisis económico», en *Cuadernos de Relaciones Laborales*; «Influencia entre conductas sociales y decisiones empresariales», en *Política y sociedad*, y «La redefinición del papel de la empresa en la sociedad», en *Barataria*.
Correo-e: vicentes@pdi.ucm.es

Ibrahim Santacruz Villaseñor. Candidato a doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Profesor e investigador de tiempo completo en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Coautor de «Modelo Harrod Domar. Una aplicación a la economía mexicana», *Realidad económica*, año 19, núm. 39. Correo-e: ibrahim@fevaq.net

John Smith. Doctor por la Universidad de Sheffield. Actualmente trabaja como profesor a tiempo parcial en Economía Política Internacional en la Universidad de Kingston, Londres del Sur, y trabaja por cuenta propia como investigador y escritor. Ha sido trabajador de la plataforma petrolera, conductor de autobuses e ingeniero de telecomunicaciones. Perene activista en movimientos de solidaridad con los latinoamericanos y contra la guerra.

NORMAS PARA LA RECEPCIÓN DE ORIGINALES

1. *Estudios críticos del desarrollo* es una revista semestral de investigación científica arbitrada y publicada por la Universidad Académica en Estudios del Desarrollo (UAED) de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ).
2. Los trabajos deberán ser inéditos y sus autores se comprometen a no someterlos simultáneamente a la consideración de otras publicaciones. Deberán ser resultado o avance de investigaciones originales de alto nivel, enmarcados en las Ciencias Sociales y las Humanidades, enfocados en la problemática y las alternativas del desarrollo. Pueden enviarse trabajos en español y en inglés; los cuales serán publicados en esos idiomas. Los autores conceden su autorización para que sus artículos sean difundidos a través de medios impresos y electrónicos por la UAED-UAZ.
3. Los autores deberán remitir los originales en formato compatible con los programas estándares de procesamiento de textos (Word) en tamaño carta, a doble espacio y por una sola cara, con tamaño de letra de 12 puntos en fuente Times New Roman.
4. Considerando que una cuartilla tiene 27 renglones y entre 60 y 64 caracteres con espacios e interlineado doble, los trabajos destinados a las secciones «Artículos» y «Debate» tendrán una extensión de entre 20 y 25 cuartillas; y las colaboraciones para «Reseña» entre 3 y 5.

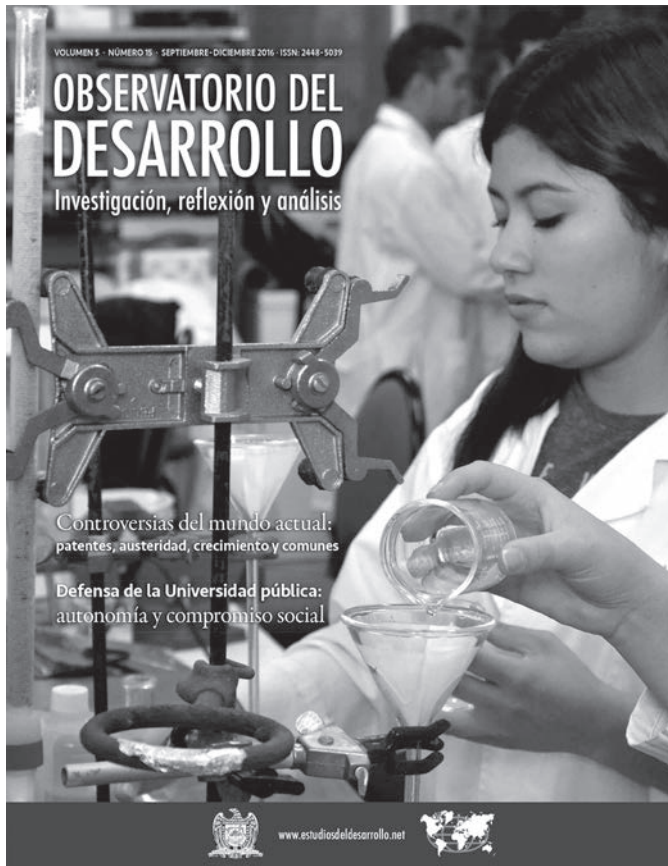
5. Los trabajos deberán acompañarse de los siguientes datos, con una extensión no mayor de diez líneas: nombre completo del autor o los autores, nacionalidad, máximo nivel de estudios alcanzado, institución, centro de adscripción y línea de investigación, cargo que desempeña, número telefónico, dirección postal, dirección electrónica, dos o tres referencias bibliográficas de las publicaciones recientes o relevantes y otra información de interés académico.
6. Anexo al artículo, deberá enviarse un resumen de 150 palabras (o diez renglones) en el idioma en que esté escrito y cinco palabras clave, que faciliten su inclusión en los índices y bases de datos bibliográficos. *Estudios Críticos del Desarrollo* traducirá, en su caso, el resumen al inglés y utilizará esa síntesis para su difusión en el portal de internet de la UAED.
7. Los cuadros, mapas y gráficas deberán presentarse en formato Excel con claridad y precisión; invariablemente deberán incluir la fuente o el origen de procedencia, y en el texto deberá indicarse su colocación exacta.
8. Las notas se presentarán a pie de página y deberán estar escritas a renglón corrido (a un espacio) y numeración corrida (progresiva), e incluirse al pie de la página correspondiente. Las llamadas deberán ser numéricas. Las citas deberán insertarse en el texto abriendo un paréntesis con el apellido del autor, el año de la publicación y la página.
9. Para siglas, acrónimos o abreviaturas, la primera vez que se usen deberá escribirse el nombre completo o desatado; luego, entre paréntesis, la forma que se utilizará con posterioridad. Ejemplos: Banco Mundial (BM), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Producto Interno Bruto (PIB).
10. Los textos originales podrán entregarse en la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo o enviarse por correo a la siguiente dirección: Unidad Académica de Estudios del Desarrollo, campus Universitario

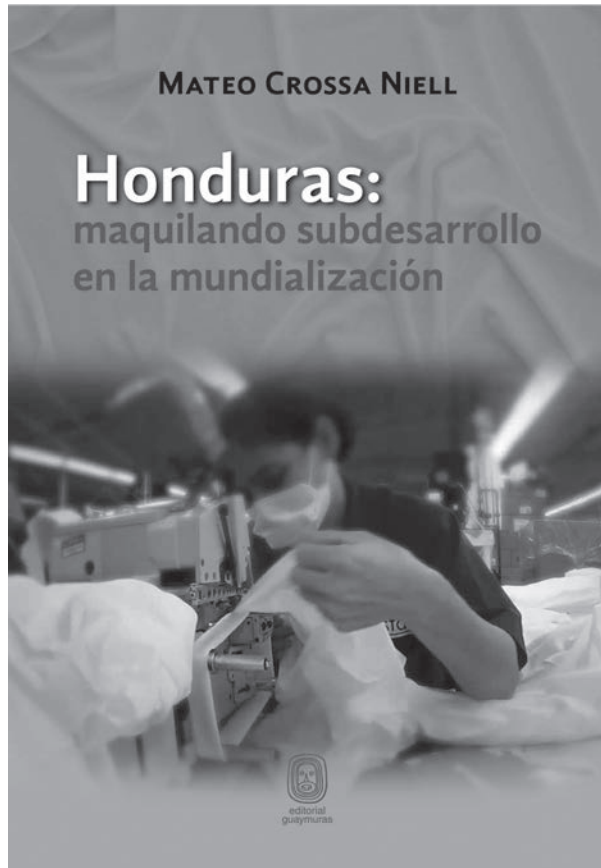
II, avenida Preparatoria sin número, fraccionamiento Progreso, 98065 Zacatecas, Zacatecas, México. También podrán enviarse por correo electrónico a la dirección: revista@estudiosdeldesarrollo.net

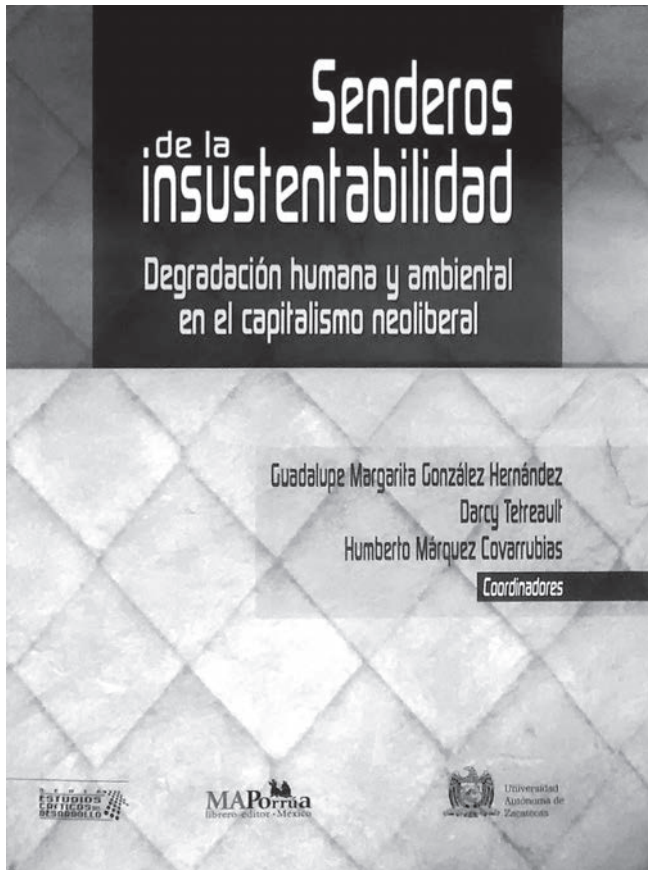
11. Los originales serán dictaminados por evaluadores anónimos seleccionados entre expertos del tema tratado por el artículo. En razón de lo cual los nombres de los autores u otra forma de identificación sólo deberá figurar en la página inicial.
12. Los dictámenes serán comunicados a los autores en un plazo no mayor a 60 días después de la recepción del artículo. El principio de confidencialidad será la guía.
13. Las colaboraciones aceptadas serán sometidas a un proceso de corrección de estilo y su publicación estará sujeta a la disponibilidad de espacio en cada número. *Estudios Críticos del Desarrollo* se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales que considere pertinentes.
14. En ningún caso se devolverán originales.

PUBLICACIONES









EDITORIAL

Violencia secular en estado de gracia

ARTÍCULOS

El subdesarrollo como contradicción consustancial del capitalismo:
notas introductorias para la (re)construcción de un concepto

Isaac Enríquez Pérez

Imperialismo en el siglo XXI

John Smith

Reestructuración productiva mundial: una nueva fase
en la dialéctica de la dependencia

Mateo Crossa

Ordeñando las rocas: lecciones del *fracking*
para la ciencia y la tecnología

Guillermo Foladori

Internacionalización de la producción y cambio tecnológico.
Estrategias tecnológicas de filiales españolas
en la industria de América Latina

Eduardo Sánchez Iglesias

Vicente Sánchez Jiménez

DEBATE

Democracia y desigualdad: la construcción de la subdemocracia

Francisco Javier Caballero Anguiano

Nubarrones en el jardín del conocimiento:
la universidad pública bajo el asedio estatal

Humberto Márquez Covarrubias

Desarrollo humano: imperativo inaplazable en Colombia

Bernabé Andrade Rodríguez

Jaime Alberto Gómez Walteros

Ibrahim Santacruz Villaseñor

RESEÑA

Teoría general de las economías de mercado

Oscar Mañán