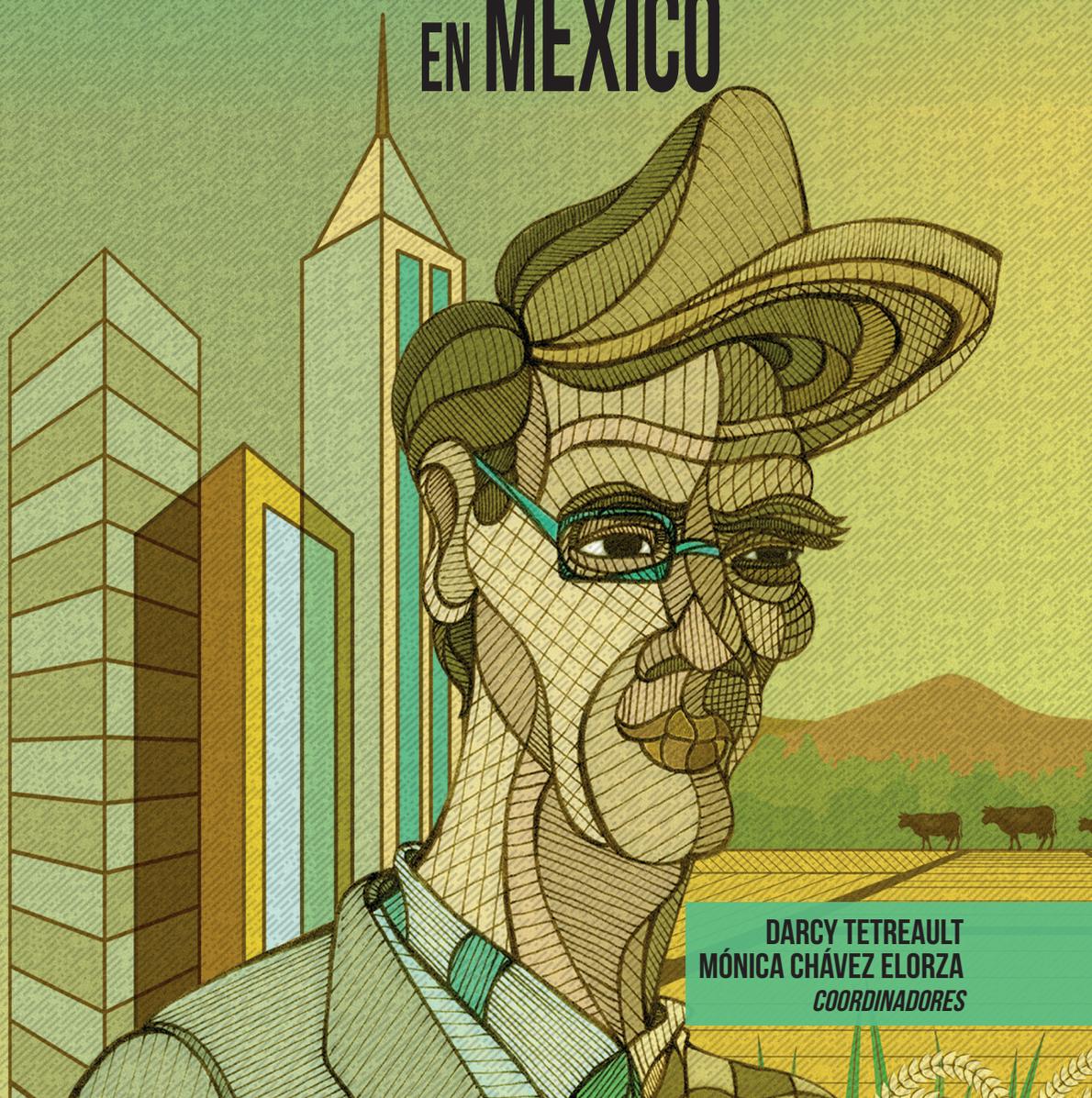


ROSTROS DEL DESARROLLO NEOLIBERAL EN MÉXICO



DARCY TETREULT
MÓNICA CHÁVEZ ELORZA
COORDINADORES

ROSTROS DEL DESARROLLO NEOLIBERAL EN MÉXICO

ROSTROS DEL DESARROLLO NEOLIBERAL EN MÉXICO

DARCY TETREALT
MÓNICA CHÁVEZ ELORZA
COORDINADORES



Universidad
Autónoma
de Zacatecas

MAPorrúa
librero-editor • México

MÉXICO

2020

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de la institución coeditora.

338.90972
R8399

Rostros del desarrollo neoliberal en México / coordinado por Darcy Tetreault y Mónica Chávez Elorza -- 1ª ed. -- México : Universidad Autónoma de Zacatecas : Miguel Ángel Porrúa, 2020.

358 p. ; 17 × 23 cm -- (Estudios Críticos del Desarrollo)

ISBN 978-607-524-323-8

1. Neoliberalismo -- México. 2. Desarrollo económico -- México. 3. México -- Política económica. 4. Neoliberalismo -- América Latina

“Proyecto apoyado por el Fondo Sectorial
de Investigación para la Educación”

Primera edición, enero del año 2020

© 2020

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ZACATECAS

© 2020

Por características tipográficas y de diseño editorial
Miguel Ángel Porrúa, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley
ISBN 978-607-524-323-8

Cuidado de la edición: Georgia Aralú González Pérez y Selene Carrillo Carlos
Formación y diseño: Jonatán Aarón Piña García e Israel David Piña García
Ilustración de portada: Jonatán Aarón Piña García

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de MAPorrúa en términos de lo así previsto por la Ley Federal del Derecho de Autor y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

LIBRO IMPRESO SOBRE PAPEL DE FABRICACIÓN ECOLÓGICA CON BULK A 80 GRAMOS

www.maporrua.com.mx

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000, Ciudad de México

Presentación

Darcy Tetreault y Mónica Chávez Elorza

Este libro tiene su génesis en el IV Seminario de la Red Internacional de Desarrollo, Sustentabilidad y Seguridad Humana (RIDSySH) que se llevó a cabo en el otoño de 2016, en el auditorio de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo (UAED), Universidad Autónoma de Zacatecas “Francisco García Salinas” (UAZ). Al igual que los tres seminarios anteriores de la Red, su propósito fue fomentar el debate e intercambio de perspectivas entre las y los investigadores miembros de la Red,¹ investigadores que realizan estancias de posdoctorado en la UAED, estudiantes y el público en general.

El seminario se llevó a cabo en dos sesiones: 12 y 13 de septiembre y 13 y 14 de octubre. En la primera, hubo mesas de trabajo para discutir teorías sobre el (sub) desarrollo en México y América Latina, el fenómeno de migración forzada, las políticas públicas y las trayectorias históricas de desarrollo y lucha social. En la segunda, las mesas de trabajo analizaron los conflictos socioambientales en México y las nuevas fronteras de despojo, explotación y resistencia.

Durante las dos sesiones del IV Seminario de la Red hubo 17 ponencias, la presentación de un libro y largas sesiones de debate enriquecedoras. La gran mayoría de los textos incluidos en esta colección se presentaron por primera vez en este seminario, nutriéndose de los comentarios y preguntas de los presentes,

¹ La Red Internacional de Desarrollo, Sustentabilidad y Seguridad Humana está conformado por los dos cuerpos académicos de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo (UAED) de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ) e investigadores del Institute for Research on Migration, Ethnicity and Society (Remeso) de la Universidad de Linköping, Suecia.

con la participación destacada de las y los estudiantes de la V generación del Programa de Doctorado en Estudios del Desarrollo (UAED-UAZ). Los textos son productos de investigaciones que pretenden examinar de manera crítica las múltiples e interconectadas aristas de los proyectos y procesos de desarrollo en México y América Latina, empleando diversos enfoques y acercamientos.

El libro está dividido en dos partes principales. La primera reúne trabajos cuyo enfoque geográfico es México o una región del país; la segunda amplía la perspectiva para tomar en cuenta el contexto latinoamericano y global. Hay siete capítulos en la primera parte, organizados en tres secciones: análisis histórico de luchas, políticas públicas y análisis sectorial, y estudios de caso. La segunda parte reúne cuatro trabajos en dos secciones: visiones del desarrollo en México y América Latina, y desposesión y luchas por lo común.

Los primeros dos capítulos del libro examinan —desde ópticas distintas— la dinámica de luchas políticas y sociales en México, desde la Revolución hasta el presente, con énfasis en el periodo neoliberal. El primero, de Víctor López Villaña, pone la lupa sobre las fuerzas políticas que han dado forma a distintos modelos de desarrollo económico en México y la transición de uno a otro. El segundo, de Henry Veltmeyer, analiza la historia y evolución de las luchas de los obreros, campesinos e indígenas mexicanos, especialmente las implicadas en la transición del periodo de desarrollo industrializador guiado por el Estado (1940-1982) al actual periodo neoliberal (1982 al presente), durante la cual —afirma nuestro autor: “El epicentro de la lucha social se mudó al campo”.

La segunda sección de la primera parte comprende tres capítulos. El primero presenta los resultados de una investigación llevada a cabo por Mónica Chávez Elorza y Jesús Rubio Campos, quienes ponen de relieve las brechas en la participación de la mujer en la ciencia mexicana analizando el balance de la transversalización de la perspectiva de género en las actividades científico-investigativas en México. El segundo, escrito por Enrique Mendoza Méndez, investiga las asociaciones público privadas en el sector eléctrico del país en el contexto de la reforma energética que fue aprobada en 2013, argumentando que dichas asociaciones abren nuevas fuentes de ganancia para el capital monopólico financiero. El tercero, de Cristina Almeida Perales, Dellanira Ruiz de Chávez Ramírez y Roberto

Soto Esquivel, analiza cómo el régimen alimentario corporativo en México se ha manifestado en el incremento acelerado del sobrepeso y la obesidad en la población adulta y escolar.

La tercera sección de la primera parte contiene tres estudios de caso en el ámbito sub-nacional. El primero, escrito por Guadalupe Margarita González Hernández, analiza los movimientos ciudadanos que se han conformado recientemente en cuatro ciudades de México (Puebla, Oaxaca, Ciudad de México y Zacatecas) para resistir proyectos de remodelación, orientados a mercantilizar el patrimonio cultural de espacios urbanos con valor histórico. La autora del segundo capítulo, Armida Concepción García, presenta los hallazgos de una investigación etnográfica sobre las estrategias de las y los comerciantes y transportistas que mueven y venden mercancías en los tianguis del centro-occidente del país. En el tercero, Óscar Pérez Veyna y Leidy Tatiana Arcos Ortega proponen un método para aproximar el valor monetario de los servicios ecosistémicos y lo ensayan con el caso del derrame de Deepwater Horizon en el Golfo de México.

La segunda parte del libro empieza con tres textos que abordan discusiones teóricas sobre el desarrollo en México y América Latina. El autor del primero, Humberto Márquez Covarrubias, retoma la teoría de la dependencia al analizar los mecanismos de la estructura de poder imperialista y oligárquica para generar y transferir plusvalor desde las periferias del sistema mundial capitalista hacia los centros, con un enfoque en la experiencia de México, el “prototipo de dependencia y subdesarrollo”. El segundo texto en esta sección, escrito por Raúl Delgado Wise y Henry Velmeyer, hace un recorrido del pensamiento crítico que se ha desarrollado en América Latina desde las teorías de la dependencia que emergieron en los 1960, hasta los actuales estudios críticos del desarrollo. En el tercero, Carlos Mallorquín, analiza con detalle las contribuciones del estructuralismo latinoamericano, sobre todo las de Osvaldo Sunkel, usando como punto de partida una conversación entre él y Lionel Robbins en la década de 1950.

Por último, el libro cierra con una sección que comprende dos capítulos que —desde diferentes ángulos— examinan procesos de acumulación por desposesión. El capítulo de Debra Chapman es provocador en tanto argumenta que, si bien las organizaciones no gubernamentales son heterogéneas, su proliferación

ha facilitado la imposición de políticas neoliberales, entre otras maneras por tratar de asumir las responsabilidades del Estado en atender a las necesidades básicas de poblaciones marginadas, facilitando así los procesos de desposesión asociados con la agenda neoliberal. En el último capítulo, Darcy Tetreault examina los crecientes niveles de extracción de materiales y energía, una nueva ola de cercamientos de recursos naturales, el cambio climático y otras rupturas planetarias, para argumentar que el desarrollo capitalista no es sustentable en términos ecológicos y sociales, apostando entonces por las alternativas que se perfilan en las luchas por la defensa, recuperación y creación de los bienes comunes.

Con todo, en una coyuntura caracterizada por múltiples crisis y la búsqueda de alternativas al neoliberalismo, esta colección de estudios críticos sobre el desarrollo pretende contribuir a los debates en México y más allá.

PRIMERA PARTE
México a la deriva

Análisis histórico de luchas políticas y sociales

Transiciones hegemónicas en México. Crisis y modelos económicos: del nacionalismo revolucionario al neoliberalismo

Víctor López Villafañe

Desde 1929, año en el que se fundó el Partido Nacional Revolucionario (PNR) como un arreglo de las facciones triunfadoras de la Revolución mexicana, y que luego se transformaría sucesivamente en el Partido de la Revolución Mexicana (PRM) en 1938, y finalmente en Partido Revolucionario Institucional (PRI) en 1946; estos grupos identificados con la ideología de la Revolución mexicana, se mantendrían en el poder con triunfos electorales en un sistema de partido hegemónico, en el que otros pequeños partidos participaban como artífices de lo que hemos llamado el PRI-sistema que permitió la permanencia de una de las hegemónicas más largas en la historia política mundial (López, 2016). En todos estos años, hasta la década de 1970, se dieron cambios en la orientación y políticas asumidas por el Estado mexicano, como el cardenismo entre 1936 y 1940 que hizo posible la reforma agraria y la nacionalización del petróleo y, posteriormente entre 1946 y 1970, el proyecto de industrialización sustitutiva como el modelo económico para lograr el desarrollo del país.

Es importante subrayar el hecho de que estas transformaciones, en las que nuevas facciones y la clase política que las representaba se sustentaban en la matriz revolucionaria, apegándose a la ideología de la Constitución de 1917, consiguieron el bienestar agrario y obrero, y postularon la rectoría del Estado mexicano como garante de las políticas públicas en favor de estos grupos. Sin

embargo, la realidad social y económica de los grupos supuestamente beneficiados distaba bastante de haber sido atendida. En un estudio sobre la realidad de estos grupos, después de décadas de políticas supuestamente en su favor, se llegaba a la conclusión de que la repartición de los frutos del crecimiento económico de México de aquellas décadas había sido muy desigual socialmente, y que las capas bajas del campesinado y de los trabajadores asumían los costos de este desarrollo, mientras que para las capas superiores de la población, las ganancias habían sido crecientes (Hansen, 1975). La ideología de la Revolución mexicana se mantuvo como ancla del desarrollo del país e incluso fue renovada en la década de 1970, durante las presidencias de Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo, gobiernos que pusieron en práctica programas de lo que ha sido llamado “populismo económico”, basados en políticas económicas expansionistas, caracterizados por el ejercicio del gasto público deficitario (Cárdenas, 1996).

La crisis de este modelo haría factible el arribo de la fracción del grupo de neoliberales al poder en México, que modificaron el antiguo programa económico basado en la Revolución mexicana y la Constitución de 1917. Lo hicieron sin necesidad de otra revolución, y ni siquiera de formar otro partido político y ganar en elecciones. Lo hicieron transformando el viejo partido de la Revolución mexicana que desde 1946 adoptó las siglas del PRI. De este modo, podemos decir que los cambios en las facciones dominantes desde la Revolución mexicana se sucedieron dentro del propio Estado y que el sistema de partido hegemónico permitió el éxito de dichas transformaciones, incluso con el apoyo de antiguos partidos conservadores que formaban parte de la hegemonía de partidos existentes en México.

La nueva facción posrevolucionaria y el programa económico de la Revolución mexicana

Después de terminada la revolución en 1917, la tarea de los que asumieron el nuevo poder consistía en reconstruir la economía y colocar los cimientos del nuevo poder político. Así, en la década de 1920 se procedió a establecer instituciones de carácter económico, como el Banco de México, el Banco de Crédito

Agrícola y el establecimiento de una red de comunicaciones que sirvieran para el desarrollo del mercado interno; desde el punto de vista político, se procedió a concentrar el poder de los revolucionarios en un partido político en 1929 para terminar con las oleadas de inestabilidad política, principalmente derivadas de rebeliones militares de esa década.

La nueva clase dirigente era un mosaico de fuerzas políticas surgidas de la facción triunfante de la Revolución mexicana, representada por una fuerte clase media agraria y grupos de militares que se habían consolidado como fruto de la victoria armada. Además la Constitución de 1917 había establecido un programa social avanzado con artículos para realizar la reforma agraria y obrera, destacando el papel del nuevo Estado mexicano como centro de la transformación que debería realizarse. La formación del Partido Nacional Revolucionario (PNR) en 1929 fue el resultado del amalgamamiento de estas fuerzas, cuyas facciones más avanzadas impulsarían el primer gran programa económico y social que pondría en marcha a partir de 1934 el presidente Lázaro Cárdenas.

Por otro lado, México ha vivido y enfrentado de manera diferente las crisis del siglo XX. La crisis de la Gran Depresión económica mundial de 1929 encontró a México apenas reconstruyendo su economía y su política después del periodo de la Revolución mexicana que tuvo lugar entre 1910 y 1917. Las crisis posteriores, tanto la de la década de los 1970 y principios de los 1980, como la ocurrida en el año de 1995, fueron causadas por desequilibrios internos y por impactos económicos que vinieron del exterior. Las respuestas a estas crisis también fueron diferentes. La respuesta a la depresión de 1929 generó una combinación de políticas institucionales, económicas y sociales que derivaron en un verdadero programa de desarrollo, que fue la fuente del despegue económico de México en el siglo XX. Para llevar a cabo este programa las clases dirigentes se apoyaron en la ideología social que había planteado la Revolución mexicana.

Los datos de aquella época nos señalan que México no sufrió un gran impacto económico por la Gran Depresión de 1929, fundamentalmente porque era todavía un país con muchas carencias industriales, y principalmente porque la Revolución mexicana, que significaba precisamente un proyecto de modernización económica, estaba apenas gestándose. En la década de 1920, México tuvo todavía un par de

rebeliones militares importantes, y en el periodo de 1926-1929 hubo un conflicto armado entre el nuevo gobierno y grupos católicos. Al mismo tiempo que se iba afianzando el nuevo poder político, se iniciaron las tareas de la reconstrucción económica con el establecimiento de las primeras instituciones financieras y apoyos para el desarrollo económico del país. En consecuencia, la crisis mundial de 1929 se transmitió a México por conducto de aquellos sectores que tenían una fuerte relación con el mercado mundial. Sin embargo, esta crisis fue un catalizador de fuerzas sociales que se movilizaron a favor de un proyecto político que se gestaría a partir de 1934 cuando Lázaro Cárdenas asumió la presidencia en México y marcó un nuevo rumbo social y económico, creando las bases para lo que sería el desarrollo agrícola e industrial de México después de la década de 1940.

Las industrias mexicanas que estaban vinculadas al mercado mundial en 1929, eran principalmente la minería y el petróleo. La minería, representada por las ventas de plata, cobre, plomo, zinc, fue principalmente el sector que más sintió esta crisis, ya que registró un descenso de su producción. Además, su peso era muy grande en las exportaciones mexicanas de casi 70% del total de las exportaciones del país. Otro sector, aunque menos golpeado, fue el petróleo, que en realidad ya venía sufriendo una caída de su producción y exportaciones desde el año de 1921, debido principalmente a los cambios en el mercado mundial. En estos dos sectores el control por parte de las compañías extranjeras era abrumador y esa era una de las razones de su vinculación, especialmente con el mercado de Estados Unidos a quienes México exportaba 58% de su total y del que recibía vía importaciones 68% también de su total.

El comercio exterior en general se contrajo, así como la producción manufacturera que tuvo una reducción de un tercio de su producción. Como consecuencia de toda esta situación, la actividad económica fue disminuyendo desde 1929 haciendo que el PIB tuviera descensos anuales de 6.3% hasta 1932 (Solís, 1981). El desempleo alcanzó su cifra más alta, de poco más de 6% en esos años, pero fue mucho menor que en Estados Unidos y otras partes del mundo. Otro hecho importante consistió en el regreso de trabajadores migrantes mexicanos de Estados Unidos. Se ha calculado que los mexicanos que regresaron entre 1930 y 1933, fue de más de 310 mil, agravando la situación de desempleo del país. Revisando la

información económica general de esa época vemos que en todos los otros rubros de la economía (producción de alimentos, industria textil, construcción, comercio y finanzas) se dieron impactos sino severos, sí de cierta importancia que reflejaron esta situación de angustia y crisis económica.

Debemos recordar que la mayoría de la población de esa época vivía fundamentalmente de los trabajos agrícolas y que en la producción agropecuaria estaba empleada 70% de la población económicamente activa. Sin embargo, el trabajo principal de estos campesinos estaba dedicado a una agricultura de subsistencia comunal con poca representatividad en el total de la producción agropecuaria del país de sólo 11%. Había otro sector de la agricultura más moderno y que producía para la exportación (algodón, henequén, café, frutas y vegetales) y que resintió esta crisis de 1929. No obstante, se ha sostenido que la economía mexicana no tuvo fuertes impactos de la crisis de 1929 debido precisamente a que esta economía agrícola de subsistencia no estaba ligada a los mercados mundiales. De todos modos los problemas que se presentaron en la baja de la producción de alimentos básicos en esos años, más que ser atribuidos a la depresión de 1929, fueron el resultado de causas internas como sequías, inseguridad en la propiedad de la tierra, cambios en las políticas agrarias por el gobierno mexicano y el conflicto religioso, entre los más destacados.

La situación generada por el desempleo hizo que se tomaran algunas medidas como el de crear cooperativas a través del Banco del Trabajo. Algunos gobiernos locales implementaron obras públicas para dar trabajo y generar demanda a empresas. Los trabajadores del gobierno sufrieron reducción de salarios entre 10% y 15%. En el sector minero, debido a cierres de minas, los trabajadores formaron cooperativas. En fin, la crisis puso en acción medidas para reducir sus efectos y aunque muchas de ellas no fueron implementadas, reflejan el estado de preocupación que generaron en todos los actores involucrados: sindicatos, gobierno y empresas. Se ha afirmado que ya para 1934 lo peor de la crisis había quedado atrás y en el año de 1935 el PIB fue superior en 11.5% al de 1928, con lo que la economía del país se enfilaba hacia la ruta de la recuperación.

En cuanto a la política monetaria, el gobierno mexicano expidió una ley en 1931 para eliminar la circulación de las monedas de oro y la restricción en la

emisión de las monedas de plata que provocaron una fuerte reducción de la oferta monetaria y del crédito en la economía. En consecuencia, la recesión se agudizó y los ingresos del sector público se redujeron en tal magnitud que fue imposible pagar los salarios de los trabajadores públicos por algún tiempo. Debido a este impacto, la política restrictiva fue cambiada por una de estímulo a la falta generalizada de la demanda de bienes y servicios. De este modo, a principios del año de 1932 la reforma a dicha ley, a fin de ordenar un aumento en la acuñación de monedas de plata, provocó un incremento del circulante en la economía y con ello se inició una reactivación de la demanda de bienes y servicios, y la economía mexicana empezó a crecer de nueva cuenta, incluso mucho antes que lo hiciera la de Estados Unidos. Esta política, utilizando al Banco de México (1925) como proveedor de fondos, sería utilizada posteriormente para dar viabilidad al programa de desarrollo económico de carácter expansionista y no ortodoxo del presidente Cárdenas a partir de 1934 (Ortiz, 1998).

Tenemos que agregar algunos datos importantes de orden político de esa época en México para entender mejor todo este proceso de impacto y cambio. Como hemos señalado, el hecho político más sobresaliente consistió en la fundación del Partido Nacional Revolucionario (PNR) en el año de 1929, que cohesionó a la nueva clase política que heredaba el poder de los líderes revolucionarios. Este partido, con cambios en su nomenclatura y organización interna, gobernaría a México como partido hegemónico hasta el año 2000. Debemos señalar que esta nueva clase política no era homogénea y lo interesante es resaltar que la crisis económica de 1929, que se vino a sumar a los problemas sociales de México no resueltos, como la reforma agraria, la regulación de las relaciones obrero-patronales y las relaciones entre el nuevo Estado y las empresas extranjeras que dominaban sectores vitales de la economía como el petróleo, fue un componente importante en la nueva ideología del sector más progresista de esta nueva clase dirigente, cuyo programa de acción enarboló el presidente Cárdenas a partir de 1934 y que lo llevaría a realizar reformas económicas y políticas importantes para el futuro de México.

En 1931 se elaboró una Ley Federal del Trabajo que fue aprobada por el Congreso mexicano de esa época y que significó un avance notable. Esta ley sería

la pieza inicial de cambios para mejorar la vida de los trabajadores en el ámbito de salarios, prestaciones, condiciones de trabajo, contratación, y especialmente en lo relativo a la capacidad que el Estado adquiriría para regular en el futuro las relaciones obrero-patronales. Como parte de una política favorable a los trabajadores, iniciada por el presidente Cárdenas desde el año de 1934, se inició una fuerte movilización obrera en todo el país, con una gran cantidad de huelgas, para solicitar aumentos salariales y así reparar los daños causados por la crisis. El gobierno del presidente Cárdenas fue muy solidario con este movimiento obrero y esto queda reflejado en una respuesta dada por el Departamento del Trabajo con relación a las demandas de los trabajadores mineros:

El criterio de la Revolución mexicana es que si hay mejoramiento en el sector patronal, participe de dicho mejoramiento el sector trabajador. Si durante los años de depresión, los trabajadores aceptaron reducción de salarios y de días laborables, para permitir a las empresas continuar sus explotaciones y si está demostrado que pasada la crisis, la situación económica ha mejorado, los mineros tienen derecho para demandar un mejoramiento proporcional (Salazar, 1938:161).

El gobierno del presidente Cárdenas identificó así las reivindicaciones de los trabajadores, como parte indisoluble de su política económica que la hizo valer incluso contra poderosos intereses como en el caso del petróleo, sector dominado por empresas extranjeras principalmente de Estados Unidos y de Gran Bretaña. El gobierno de Cárdenas pasó a expropiar el petróleo en propiedad de estas empresas en marzo de 1938, después de un largo conflicto sobre la negativa de estas empresas para aumentar los salarios y mejorar las condiciones para los trabajadores mexicanos. En realidad, el conflicto entre las empresas petroleras y el Estado mexicano provenía desde el año 1911 cuando el gobierno intentó regular sus impuestos. La nueva Constitución de México de 1917 otorgaba al Estado el dominio directo sobre los recursos del subsuelo del país. La expropiación petrolera fue una gran hazaña de este gobierno y sin duda tuvo enormes consecuencias para el futuro de la industrialización de México. Políticamente, representó para México el ganar un lugar en la historia mundial, y ser visto como una nación que podía aplicar su soberanía

para defender las causas sociales de su pueblo. En este punto debemos señalar el hecho de que la coyuntura histórica mundial fue muy favorable para el gobierno de Cárdenas, ya que el presidente Roosevelt había puesto en acción la política del “buen vecino” con México y estaba tratando de resolver sus propios y grandes problemas y no quiso verse envuelto en una disputa con México, en momentos ya muy cercanos a la Segunda Guerra Mundial. El presidente Roosevelt reconoció el derecho del gobierno mexicano a la expropiación siempre que fuera acompañada por una pronta y justa indemnización (Ortiz, 1998).

Los años desde 1929 hasta 1940 fueron de una gran trascendencia para el México del siglo XX. Este periodo está considerado en la bibliografía política mexicana como una especie de segunda revolución (social e institucional), ya que ahí se dibujaron toda una serie de elementos ideológicos, políticos y económicos del nuevo Estado. La crisis mundial de 1929 y años posteriores vinieron a agitar el entorno social del país por conducto de los sectores afectados y el regreso de los migrantes mexicanos de Estados Unidos. Desde 1934, el gobierno de Cárdenas abanderó al sector más progresista de la nueva clase política posrevolucionaria para dar respuesta a la vieja crisis social, en especial al dotar de tierras a los campesinos sin tierras y fortaleciendo a la agricultura ejidal (tierras de propiedad compartida por grupos de campesinos), que era un elemento totalmente endógeno y de elemental justicia social y diferido hasta esa época.

Por otro lado, su política favorable a las demandas obreras tuvo un fuerte impacto en la modernización de México, al aumentar el mercado interno por la vía de mejorar las condiciones económicas y sociales de los trabajadores. Políticamente, el fruto de todas estas acciones llevó a la integración de poderosos sindicatos y agrupaciones agraristas en la forma de confederaciones que entre el año de 1936 y 1938 pasarían a formar parte del partido de Estado y con ello el surgimiento de lo que se ha llamado en México el corporativismo político, es decir un Estado que regula y protege los intereses populares y que fue el sustento de una estabilidad social de las décadas posteriores. El régimen de gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) es conocido en la historiografía de América Latina como parte de los gobiernos populistas junto al de Juan Domingo Perón en Argentina (1946-1955) y Getúlio Vargas en Brasil (1946-1954).

Desde el punto de vista de política económica, el cardenismo fue una continuación de medidas de corte expansionista para estimular la demanda establecida desde principios de la década de 1930, y con la llegada del presidente Cárdenas en 1934 el Estado aumentó su participación en el desarrollo económico y social del país, utilizando el crédito primario del Banco de México para financiar el gasto público como palanca del desarrollo (Ortiz, 1998).

Establecimiento del modelo de sustitución de importaciones y la crisis de la década de 1970

Con el presidente Ávila Camacho, quien gobernó México entre 1940 y 1946, se terminaron los gobiernos encabezados por militares de la época posrevolucionaria para dar paso a los gobiernos de los universitarios. Con el presidente Alemán, que gobernaría México entre 1946 y 1952, se iniciaría una tradición de gobiernos civiles, con la característica de que todos ellos, hasta 1976, provendrían de las esferas políticas del gobierno. Como veremos posteriormente, desde 1982, la clase política mexicana giró hacia la hegemonía de los grupos neoliberales que se encontraban en las estructuras financieras y económicas del Estado mexicano.

Después del gobierno de Cárdenas, México vivió una época dorada de crecimiento económico, prácticamente autosostenido y que se alargó hasta fines de la década de 1960. El gobierno directamente apoyó el fomento de la economía con inversión destinada a obras públicas y se mantuvo un equilibrio de las finanzas públicas. El país tuvo abastecimiento de productos agropecuarios y energía barata. Las empresas aumentaron su productividad al aumentar su inversión en bienes de capital. En consecuencia, el crecimiento anual del PIB se mantuvo alto. Entre 1953 y 1970, el PIB creció a un promedio anual de 6.5% que, sin embargo, resultó insuficiente para absorber el incremento de la fuerza de trabajo (Solís, 1981).

No obstante este crecimiento, la economía mexicana generó desequilibrios económicos y desigualdades sociales que lo llevarían a enfrentar dilemas de política económica y a tomar decisiones que significarían alivios temporales y

obstáculos importantes para su futuro desarrollo. Desde el punto de vista internacional, la crisis de ese periodo se introduciría al país en la década de 1970 por la vía del endeudamiento creciente y por la situación del mercado petrolero mundial.

Los años de la Segunda Guerra Mundial sentaron las bases para que México fortaleciera su programa de industrialización sustitutiva de importaciones. Se puso en práctica una política de apoyos para la industria mexicana, en especial para la producción de bienes de consumo y de manufacturas ligeras. Por otro lado, se implementó un sistema comercial y de inversiones extranjeras para proteger a la incipiente industria nacional. A diferencia de los programas similares del Este de Asia, en México este programa con bajos estímulos al desarrollo de la ciencia y la tecnología, no tuvo la característica en el tiempo de generar reestructuraciones industriales, y la protección a las industrias infantiles que se brindó no se hizo para hacer de México una potencia exportadora de manufacturas. En consecuencia, una fuerte debilidad de este programa fue su dependencia de las importaciones de bienes de capital, cuando la economía mexicana se hizo más madura y por la falta de divisas, provocada en especial cuando el sector agrícola perdió su capacidad exportadora en la década de 1960. Otro problema fue que la protección industrial sin sesgo exportador hizo poco competitiva a la economía mexicana ya que sus productos no cumplían con la calidad que el mercado internacional exigía (Boltvinik y Hernández, 1981). Las potencialidades industriales de México, aunque fueron significativas, no pudieron arrastrar a la economía mexicana hacia mayores niveles de desarrollo y quizá ello fue determinante en el lento crecimiento de otros sectores como la agricultura. La modernización industrial al ser limitada generó cuellos de botella en empleo y en el suministro de otros bienes y servicios provenientes de diversos sectores económicos.

Por lo que respecta a la reforma agraria, como hemos visto, consistió en la repartición de tierras y apoyos económicos para mejorar la producción que tuvieron como efecto un crecimiento sostenido del sector agropecuario. Este sector fue el líder del crecimiento económico de México y fue el eslabón esencial en el que se apoyó el desarrollo industrial de esa época. Contribuyó con divisas al exportar productos y así se pudo financiar el crecimiento económico. Su crecimiento fue

de 7.7% entre 1946 y 1958 y fue decayendo gradualmente hasta sólo crecer 2.3% entre 1959 y 1963. Asimismo, entre 1940 y 1950 el sector agropecuario contribuía con el 15.4% del PIB y entre 1960 y 1971 este porcentaje disminuyó a 7.0% (Cárdenas, 1996).

La declinación de la agricultura presenta varias causas: reducción de la inversión pública; mantenimiento de precios bajos en productos básicos (maíz y trigo) que desalentó el interés por invertir en el sector; baja capacidad de acumulación del sector campesino, así como su productividad. Todos estos factores, a los que debe incluirse el control corporativo político y corrupción en las relaciones institucionales y grupos agrícolas, provocaron que la agricultura se contrajera, perdiera su sesgo exportador, se dedicara más al autoconsumo y se iniciaran las importaciones de granos en la década de 1960, así como la migración de campesinos a las ciudades para buscar compensar su situación.

Como hemos mencionado, este modelo de crecimiento de posguerra tenía sus debilidades. Por una parte, una industrialización que no tuvo la capacidad para avanzar hacia la producción de bienes de alta tecnología, y cuya producción de bienes de consumo y manufactura ligera no tenía la calidad para competir internacionalmente. Por otro lado, la agricultura dejó de crecer y con ello la economía mostró una mayor fragilidad. En consecuencia, las finanzas públicas se hicieron deficitarias y se tenían que tomar decisiones para enfrentar los nuevos desafíos. De este modo, las decisiones económicas que se tomaron en esta época, marcaron la entrada de México a décadas de grandes oscilaciones económicas y crisis que han caracterizado este periodo.

El rasgo económico que define todo este periodo es el de la inserción financiera de México a los mercados mundiales de capitales, a través de la cual la economía se hizo dependiente del endeudamiento externo para resolver sus problemas de insuficiencias domésticas. La deuda externa pública y privada creció mucho e hizo de México uno de los países más endeudados del mundo a principios de los 1980. Para darnos cuenta de esta dimensión, la deuda externa total en 1970 era de 8 mil 630 millones de dólares y para 1982 alcanzaba la cifra de 92 mil 410 millones de dólares. Los dos gobiernos de estos 12 años se pueden caracterizar, como hemos mencionado, de “populistas”, ya que intentaron utilizar el gasto

público y, en general, orientar las políticas económicas para restablecer los ya agudos desequilibrios sociales de México, utilizando los recursos de la deuda y los ingresos petroleros para ese fin (Cárdenas, 1996).

En 1977, México exportaba un poco más de 200 mil barriles diarios y en 1981 se aumentó hasta casi un millón 100 mil barriles diarios. Además, a partir de 1978 debido al desarrollo de la industria petrolera del país, por el descubrimiento de nuevos pozos a explotar, los ingresos del gobierno se incrementaron. Así, gran parte del endeudamiento externo se utilizó como inversión en la industria petrolera y en las empresas del Estado. La economía de México durante estos años estuvo materialmente inundada de fondos de capital, provenientes de la banca comercial internacional que reciclaba los llamados petrodólares, así como por los recursos que ingresaban por venta de petróleo. México había recibido, ya en 1975, la orientación del Fondo Monetario Internacional (FMI) para ajustar su economía, con un programa típico de esa institución, pero los descubrimientos y los precios altos del petróleo hicieron que el nuevo gobierno que estaba en el poder desde fines de 1976, modificara este programa por uno de expansión apoyado en la fortaleza del petróleo mexicano.

Esta “riqueza” súbita de México se sobrepuso a las distorsiones y desequilibrios del modelo que se había agotado. A diferencia de las soluciones adoptadas en 1934 que fueron al fondo de los problemas, en esta ocasión, la política de recurrir a los capitales externos y apoyarse en el petróleo, eran políticas coyunturales y de corto plazo. El Estado había evitado, por razones políticas, realizar una reforma fiscal para atraerse más fondos y realizar las correcciones en la agricultura y en la industria nacional. Además, el creciente endeudamiento de México se hizo por las necesidades de la banca internacional de reciclar sus fondos abundantes, independientemente de la viabilidad de éstos y su utilidad. El caso pionero de México nos lleva a reflexionar sobre el papel del capital financiero mundial hasta nuestros días, con la crisis de los créditos *subprime* en Estados Unidos en los años 2007 y 2008, y las consecuencias para todo el sistema financiero mundial.

Como se puede uno imaginar, la llegada rápida y abundante de recursos financieros gestó un ambiente de auge económico sin precedentes en el país. El

gobierno de esa época llegó a decir que los mexicanos debían prepararse para ser ricos debido a la abundancia petrolera. La economía pasó a depender de las exportaciones petroleras, 75% de las exportaciones totales, y del endeudamiento externo. Este cambio en la estructura económica dinamizó las importaciones, muchas de ellas vinculadas a la explotación petrolera, y con ello se afectó a la industria nacional.

Sin embargo, esta felicidad duró muy poco tiempo, pues ya desde mayo de 1981 los precios mundiales del petróleo empezaron a descender y el gobierno de México tuvo que recurrir a un mayor endeudamiento. En junio de 1982, la banca mundial se negó a darle más créditos y así se llegó al mes de agosto en que, ya sin reservas en el banco central, se declaró la moratoria de pagos. México, que había recibido enormes inyecciones de fondos se había quedado en la bancarrota y esto marcó el principio de una serie de crisis financieras que se han extendido desde entonces hasta la actualidad en Estados Unidos y el mundo. El 1 de septiembre de ese año, después de una fuerte salida de capital, el gobierno decidió nacionalizar toda la banca mexicana. Ésta sería reprivatizada entre 1988 y 1994. Posteriormente, con la nueva crisis financiera iniciada en diciembre de 1994, los bancos mexicanos, casi en su totalidad, pasaron al poder de bancos extranjeros.

La hegemonía neoliberal y la gran crisis de 1994-1995

Durante la década de 1970, la clase política mexicana se transformó y de ella surgiría la facción neoliberal que tomaría el poder con el arribo del presidente Miguel de la Madrid Hurtado en 1982 que, prácticamente ha gobernado a México desde entonces, tanto bajo la égida del PRI hasta el año 2000, y luego bajo la bandera del Partido Acción Nacional (PAN), de origen conservador y opositor tradicional al programa de la Revolución mexicana desde su fundación en 1938.

Esta facción neoliberal surgió fundamentalmente de las estructuras económicas del Estado mexicano tanto de la Secretaría de Hacienda, Secretaría de Programación y Presupuesto, como del Banco de México. Como dijo un presidente de

esa época, relativo a las razones por la que se había inclinado por un candidato en 1976, proveniente de la Secretaría de Hacienda y no por el candidato de la Secretaría de Gobernación: “En México el problema financiero del país se fue agudizando (...) era el secretario que tenía que ver con las finanzas” (Castañeda, 1999:75, 84). Estas mismas razones aduciría el presidente López Portillo para seleccionar como su sucesor para el sexenio de 1982 a 1988 a Miguel de la Madrid. Según él, lo eligió “fundamentalmente porque iba a dejar un problema financiero en el país, en el que amenazaba caída de precios e inestabilidad monetaria” (Castañeda, 1999:135). Desde ese momento, y debido a los procesos económicos que llevarían al país a la crisis de 1982, esta facción asumió el control del Estado y fue revirtiendo paso a paso el programa de la Revolución mexicana y la Constitución de 1917, hasta la época contemporánea en una serie de reformas económicas sucesivas e implementadas aún bajo el paraguas del PAN, que estuvo en el poder entre 2000 y 2012.

Esta clase política se ha integrado fundamentalmente de profesionales, la mayoría con estudios de posgrado en Estados Unidos, en instituciones académicas que han proyectado las teorías económicas del neoliberalismo que se han activado prácticamente en todo el planeta. Así, este nuevo grupo de dirigentes neoliberales, en lugar de resolver los problemas que se habían manifestado en el anterior modelo de sustitución de importaciones, con la creación de una industrialización endógena con énfasis en las industrias de capital, y buscar el desarrollo de las nuevas industrias del conocimiento que estaban por surgir, optó por un modelo totalmente diferente, dando un giro a los viejos postulados del nacionalismo industrializador de la etapa anterior. En su lugar, esta nueva fracción hegemónica puso en marcha una serie de políticas que, en resumidas cuentas, significaban restricciones presupuestales muy severas del gasto público, incremento de los precios y tarifas del sector público, y abrir la economía mexicana a la inversión extranjera y al comercio mundial, principalmente con el mercado de Estados Unidos.

La salida de capitales de México al exterior durante la década de 1980 fue una de las características del régimen económico de ese periodo. En 1982, sólo de intereses de la deuda se desembolsaron 14 mil millones de dólares, que

representaron 50% de las exportaciones totales. En los años siguientes, México se vio obligado a regresar los fondos recibidos por deuda más intereses en grandes cantidades. Entre 1983 y 1987 el total de transferencias al exterior, por pagos de la deuda, fueron más de 53 mil millones de dólares, que representaron 7% del PIB (Cárdenas, 1996). Además, se entró en el ciclo perverso de contratar deuda para pagar deuda, por conducto de reestructuraciones de pagos y términos, convirtiéndose el país en un exportador de capitales con efectos tremendos para la inversión productiva y las necesidades de la economía mexicana. En noviembre de 1982 de nueva cuenta el FMI impuso un programa de ajuste que significaba reducir y reorientar el gasto público, así como reducir la participación del Estado en la economía. El gobierno mexicano adoptó la estrategia del “realismo económico” que significaba un cambio importante en las asignaciones y tareas económicas del Estado y se inició la política de apertura, la promoción de la inversión extranjera y el desmantelamiento gradual del sistema proteccionista. En 1985 México ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) lo que fue un estímulo para sus políticas de liberalización económica. Como resultado de esta crisis, la década de 1980 se considera una década perdida para el crecimiento de México, ya que prácticamente el país quedó estancado económicamente, sufriendo una fuerte inflación y con el problema de endeudamiento todavía gravitando sobre la economía del país. Entre 1983 y 1988 la tasa de crecimiento del PIB fue de 0.34%, mientras que la tasa de inflación en 1987 ascendió a cerca de 160%.

Sin embargo, estos grupos políticos neoliberales fueron confrontados seriamente en las elecciones de 1988, por el Frente Democrático Nacional, que unió a los grupos progresistas del propio PRI y a las más importantes agrupaciones de izquierda del país. Su candidato a la presidencia fue precisamente el hijo del general Cárdenas, Cuauhtémoc Cárdenas, quien obtuvo un gran respaldo popular. Este Frente fue vencido por medio de un gran fraude electoral, que haría permanecer en el poder a esta nueva fracción neoliberal y corrupta en México por las siguientes décadas, utilizando esos mismos instrumentos en la elecciones de 2006 y en las elecciones de 2012, en contra de coaliciones políticas que propugnaban por reorientar el modelo económico neoliberal hacia un crecimiento mayor de la

economía con énfasis en el aumento del empleo, salarios y el mejoramiento de la distribución de la riqueza (López, 2016).

Las políticas económicas aplicadas después de 1988 vinieron a profundizar este modelo, con el mantenimiento de la política monetaria restrictiva, frenando los aumentos salariales y estableciendo una política para privatizar las empresas del Estado, llamadas no estratégicas. Un factor muy importante consistió en la creación de nuevos instrumentos financieros, así como el reforzamiento de los intermediarios financieros y la privatización de la banca, que había sido nacionalizada en 1982. Según un funcionario de primer orden en la aplicación de estas políticas, la disciplina fiscal y la apertura comercial fueron las medidas estructurales más importantes de esos años (Aspe, 1993).

A pesar de lo que se había dicho sobre el futuro brillante del crecimiento económico, calculado en que el PIB crecería a un promedio anual de 6.6% (Aspe, 1993) estas políticas llevaron al país a una nueva crisis monumental. En la tercera semana de diciembre del año 1994 la moneda mexicana inició una pérdida de su valor frente al dólar que alcanzó más de 100% en los primeros meses de 1995. Fue una devaluación terrible de toda la economía mexicana y las afectaciones a empresas e individuos fue también muy grande. Los efectos de esta crisis se sintieron en todos los mercados financieros mundiales; se le llamó “efecto tequila”, y tuvo consecuencias importantes posteriormente en otras regiones del mundo; en especial Argentina y Brasil fueron países que resintieron más la crisis de México. Esta nueva crisis mexicana fue tan grave que el propio presidente Clinton intervino directamente para realizar un rescate financiero a México de más de 50 mil millones de dólares.

Ese año de 1994 es muy recordado en México por toda una serie de acontecimientos que sucedieron en el país. En enero se puso en acción el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y al mismo tiempo hubo un levantamiento de indígenas en el sur de México por conducto del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). En marzo fue asesinado el candidato presidencial del PRI, que como hemos dicho fue el partido que gobernó México hasta el año 2000. La economía mostraba signos de decaimiento y, finalmente, en diciembre la devaluación de la moneda fue el principio de una gran crisis financiera de

México. En 1995 el PIB tuvo una caída de -6.2% y la deuda externa de México pasó de 128 mil millones de dólares en 1994 a 158 mil millones de dólares en 1995.

¿Cómo había llegado México a esta gran crisis? No hay una única respuesta que pueda explicar las razones y causas, sino una serie de factores nacionales e internacionales que vamos a tratar de explicar a continuación. En primer lugar, como se ha dicho anteriormente, la economía mexicana fue integrada financieramente a los mercados mundiales de capitales a través de su fuerte endeudamiento de los 1970 y del que ya no se pudo librar en años posteriores. México se convirtió en un excelente negocio para los inversionistas extranjeros y nacionales, que obtuvieron enormes ganancias. Por ejemplo, la inversión financiera representó 70%, entre 1991 y 1993, de la inversión total registrada. Quizá la única posibilidad para romper este ciclo perverso de mayor endeudamiento consistía en fortalecer sus industrias exportadoras de manufacturas, para obtener divisas y reducir el tamaño de la deuda. Los verdaderos ajustes, que pensamos no se hicieron, tenían que ver más con políticas de carácter industrial para fortalecer a la economía mexicana, pero los objetivos que se fijaron los gobiernos mexicanos desde los 1970 y luego en los 1980 hasta la crisis de 1995, dejaron de lado las estrategias industriales y se fijaron en los temas de la estabilidad financiera y reducción de la inflación. Al mismo tiempo, introdujeron políticas de liberalización que después de 1988 fueron mucho más agresivas y unilaterales, dañando a la industria nacional que no se había preparado para competir contra los productos del exterior. Desde 1989, las ventas de las empresas del Estado, como Teléfonos de México, empresas de aviación, mineras, y otras, más la reprivatización de la banca nacionalizada a empresarios privados acompañaron a todo este proceso de liberalización de la economía mexicana. Fue, por otra parte, un resultado de la presión que la deuda causaba a las finanzas públicas.

Esta dependencia financiera que conllevaba a fuertes episodios de crisis recurrentes, fue un elemento central para abrir las negociaciones del Tratado de Libre Comercio en América del Norte a fines de 1989 y principios de 1990 con Estados Unidos. Este Tratado serviría para atraer fondos de inversión productiva y canalizar las exportaciones mexicanas al mercado de Estados Unidos. Los

descensos salariales continuos y la idea de que la apertura comercial y el sistema maquilador serían un factor del desarrollo del país fueron elementos centrales de esta estrategia (Blanco, 1994). Por otra parte, para este país, la década de 1980 había significado pérdidas comerciales importantes con las economías del Este de Asia, de manera que México podría convertirse en un socio cercano, con costos más baratos de producción y sobre todo enlazado ya financieramente a su mercado de capitales. Como ejemplo de lo anterior tenemos el caso de las cuentas de los llamados tesobonos,¹ cuyos titulares obtuvieron grandes ganancias antes de la crisis de 1995 y que después de ésta contribuyeron a generar un gran hoyo en las finanzas mexicanas, pues se tuvieron que liquidar en dólares pero ya cuando la moneda nacional había sufrido una gran devaluación.

Así, a un periodo de nulo crecimiento, producto de la crisis de la deuda en 1982, le siguió uno de crecimiento moderado, entre 1988 y 1994 de 3% del PIB, apoyado en bases muy frágiles. Se había elaborado un programa financiero, basado en la entrada de capitales, que fueron abrumadoramente especulativos; se contó con el Plan Brady que fue impulsado por el gobierno de Estados Unidos en 1989, como un mecanismo para reducir las deudas con pagos de las tasas más suaves y mayores plazos de pago. México fue el primer país donde se aplicó este plan para reestructurar la deuda mexicana y ganar tiempo; la moneda nacional se mantuvo artificialmente fuerte para dar la impresión de que la economía marchaba bien: se procedió a des-estatizar a la economía mexicana vendiendo prácticamente todas sus empresas más importantes, heredando además con esto un problema actual relativo a la creación de fuertes monopolios privados; se procedió a una apertura unilateral muy agresiva que dejó fuera de la competencia a muchas empresas mexicanas; y, finalmente, se abrieron las negociaciones para la firma de un tratado comercial con Estados Unidos y Canadá como garantía de que México iba por muy buen camino. De este modo, lejos de resolver los problemas industriales y económicos del país, se creó una falsa imagen de progreso debido a la inyección de capitales del extranjero y a la fortaleza de la moneda

¹ Bonos emitidos por el gobierno mexicano que se cotizaban en dólares otorgando una protección al tenedor de una devaluación de la moneda mexicana. La tasa de interés de estos bonos era el doble de las tasas internacionales.

nacional. A fines del año de 1994, el déficit en la cuenta corriente ascendió a una cifra cercana a los 30 mil millones de dólares y era cuestión de tiempo para disparar la nueva y gran crisis mexicana.

En 1995 México pasó a convertirse en la economía más endeudada de América Latina, superando a Brasil. Esta nueva deuda dio origen a un programa de ajuste muy fuerte de disciplina fiscal y monetaria y el efecto más importante se tradujo en que la deuda a pagar por el pueblo de México, se haría por conducto de un programa que sociabilizó la deuda a través del llamado Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) creado en 1990. Posteriormente, en 1998 el Congreso aprobó la conversión de la deuda total de México en deuda pública. Hay que señalar que mucha de esta deuda tuvo orígenes de corrupción y malos manejos de los banqueros mexicanos y que ahora la sociedad entera tendría que pagar por toda esta situación. Por otro lado, los bancos que habían pasado al sector privado mexicano, quebraron casi en su totalidad. Más de 80% de la banca mexicana pasó a ser adquirida por la banca internacional posteriormente. Esta nueva crisis financiera dejaría al país carente de recursos para alimentar su futuro desarrollo, y este factor ha sido una de las causas profundas del lento crecimiento posterior, de no más de 2.5%, en promedio, entre 1995 y 2016.

La crisis mundial de 2007-2008 y su repercusión en México

Como consecuencia de esta crisis, México sufrió una gran caída del PIB, de -6.5% en 2009. Este descenso del PIB de México en 2009 es considerada la peor desde el año de 1932. Además, fue la economía que obtuvo la caída más severa en todo el continente de América Latina. Como hemos indicado anteriormente, la economía mexicana ha venido creciendo a pasos muy moderados en los últimos años y su dependencia de la economía de Estados Unidos es muy marcada, por lo que la crisis de este país ha tenido un efecto muy grande en la economía mexicana. La pérdida de empleos sólo en el año de 2009 fue calculada en 735 mil trabajadores y el crecimiento de la informalidad creció a uno de sus mayores niveles, alcanzando a dos de cada tres mexicanos en edad de trabajar. Además, las remesas de los

inmigrantes mexicanos que laboran en Estados Unidos cayeron 12% en este año. Finalmente, el número de mexicanos viviendo debajo del límite de pobreza aumentó de 44.7 a 50.6 millones, es decir, para México esta crisis significó una verdadera catástrofe (Carlsen, 2009).

Según información suministrada por el periódico *La Jornada* (22 de abril de 2010), con datos del gobierno de México y del Banco Mundial, la crisis de 2009 provocó que entre 9 y 10 millones de personas cayeran en niveles de pobreza en América Latina y de este total, 5 millones fueron aportados por México. Para enfrentar esta crisis el gobierno mexicano puso en acción dos programas para minimizar sus efectos y recuperar su crecimiento. El primero de ellos en octubre de 2008 y el segundo en enero de 2009. Ambos programas tenían como objetivo realizar grandes inversiones en infraestructura, favorecer el empleo, la competitividad de las empresas y la economía familiar. El primer paquete representó una cifra de 22 mil 800 millones de dólares y el segundo de 54 mil millones de dólares. Por otro lado, el FMI concedió a México una línea de crédito flexible estimada en 47 mil millones de dólares en abril de 2009. Por los datos económicos arrojados al final de este gobierno en 2012, el crecimiento de México fue el peor de los últimos 24 años, con muy poca generación de empleo y fue catalogado como el sexenio de la pobreza. Además, en este sexenio se inició la guerra contra el narcotráfico, lo que sumió a México en una ola de crímenes y violencia generalizada, de la que el país no ha podido salir (López, 2016).

México fue muy afectado por esta crisis debido a su enorme dependencia de la economía de Estados Unidos. Además, se debe tomar en cuenta el hecho de que las ventajas comerciales del TLCAN en el mercado de Estados Unidos estaban ya desapareciendo, y no sólo tendría que enfrentar a los productos chinos en ese mercado, sino a los provenientes de otras economías emergentes. Los gobiernos de México, desde las negociaciones del TLCAN, colocaron como su eje estratégico el concepto de política comercial, en lugar de subordinar ésta a una política de desarrollo, exactamente al contrario de lo que hicieron todas las economías en el Este de Asia. Una estrategia de exportación sin capacidad de arrastre para las industrias locales sólo podría tener beneficios escasos, y eso es lo que ha pasado a los largo de todos estos años (Moreno-Brid y Ros, 2009). Y como veremos, esta

crisis no hizo variar la aplicación de las políticas neoliberales; por el contrario, el nuevo gobierno priista que retomó el poder en 2012 iniciaría una nueva ronda de reformas, para profundizar la entrega de los recursos de la nación a los agentes privados nacionales y extranjeros.

La continuación de las reformas neoliberales, 2012-2018

Como ya hemos señalado, entre 2000 y 2012 gobernaron en México presidentes salidos de las filas del partido conservador histórico de México, el PAN. Lo hicieron de manera que, en los hechos, continuaron las reformas neoliberales. En el año 2006 el presidente Calderón agregó a estas políticas, la guerra al narcotráfico lo que vino a ensangrentar a México, en una espiral que hoy todavía sigue en marcha, con miles de homicidios, desaparecidos y masacres en varios municipios del país. Sin embargo, en las elecciones de 2012 el PRI regresó a la presidencia, y una nueva ronda de reformas se ha estado llevando a cabo en las áreas de educación, trabajo, finanzas, fiscal, telecomunicaciones y la más importante, la reforma que permite el ingreso de compañías privadas en la explotación de hidrocarburos, anteriormente una actividad exclusiva de la empresa petrolera estatal mexicana, Pemex.

Como en el pasado, estas reformas se han hecho bajo la premisa de que aumentarían el crecimiento económico del país. La realidad es que el PIB promedio anual del país durante estos primeros cuatro años de la presidencia de Peña Nieto no ha sobrepasado 2.5%. Además, este desarrollo económico neoliberal sigue manteniendo altos niveles de pobreza y marginación en todo el país, con crecimientos explosivos de la economía informal. Por otro lado, la desigualdad social, un mal endémico de México, ha aumentado y se considera que es el país más desigual dentro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Igualmente, los salarios pagados a los trabajadores son los más bajos no sólo dentro de la OCDE, sino de toda América Latina. Incluso los salarios mexicanos son ahora más bajos que los que se pagan en China y este es uno de los elementos de fuerte atracción para que las empresas extranjeras manufactureras

vengan a producir a México, y luego exporten preeminentemente al mercado de Estados Unidos, con costos muy reducidos por el subsidio que dan así los trabajadores mexicanos.

Conclusiones

Durante casi todo el siglo XX y lo que va de este nuevo siglo, el caso mexicano de desarrollo es el resultado de cambios en sus fracciones hegemónicas dominantes. Todas ellas, surgidas desde las entrañas de su propio Estado. Desde la Revolución mexicana de 1910-1917, que terminó con la antigua dictadura política y el predominio de los latifundistas extranjeros y nacionales que explotaban a las comunidades campesinas e indígenas, hasta el surgimiento de la fracción neoliberal que se hizo del poder a partir de 1982 y que ha continuado dominando hasta los primeros 15 años de este siglo XXI. El rasgo más sobresaliente del sistema político mexicano es el dominio histórico de un partido hegemónico, construido con el soporte de diversas fuerzas políticas, incluido el representado por los grupos conservadores, con los que después de 1982 forjaron la coalición neoliberal que ha gobernado a México desde entonces.

Después de finalizada la revolución, el gobierno de México iniciaba un proyecto político para lograr la estabilización económica y política. El país tenía que responder a la deuda social que se había heredado de la Revolución mexicana que había terminado en 1917. La crisis del año de 1929 provocó que se diera una mayor disputa entre los nuevos sectores dirigentes del gobierno mexicano sobre el proyecto a seguir. Además, esos años atestiguaron una gran movilización obrera y campesina que aceleró la lucha entre los diversos proyectos que existían. El presidente Cárdenas desde 1934 vino a representar a estos sectores y lanzó un programa económico y social que no sólo atendió a la deuda social sino que estableció los principios de lo que sería la industrialización futura del país, dejando establecido el papel del Estado mexicano como regulador y soberano en las decisiones de gran trascendencia para el país como fue la expropiación petrolera de 1938. La crisis de 1929 también permitió que Estados Unidos desempeñara un papel

importante hacia México, al determinar una política de buena vecindad y dejar que México tomara decisiones basadas en una autonomía plena.

Posteriormente, una nueva coalición política llevó a cabo un proyecto de industrialización basado en la sustitución de importaciones para generar un empresariado nacional, y en el que el Estado ocuparía él mismo un papel destacado también como empresario, regulador y promotor del desarrollo económico. Este proyecto igualmente se realizó bajo el amparo ideológico de la Revolución mexicana y la Constitución de 1917. Sin embargo, este modelo entra en crisis en la década de 1970 y la respuesta derivó en el aumento de la deuda externa, cuando el modelo de industrialización fue incapaz de resolver los desafíos del crecimiento económico. Este inicial acercamiento a las fuentes de endeudamiento se hace explosivo por la gran oferta de crédito internacional producto de la creación de los petrodólares, y a partir del año de 1977 debido a los descubrimientos de nuevos y grandes pozos petroleros, el endeudamiento mexicano crece hasta volverse inmanejable cuando las condiciones de los precios internacionales del petróleo descienden. México es convertido en un gran negocio de renta financiera, que es un nuevo fenómeno de la economía mundial de esa época. Así, la crisis de la deuda mexicana en 1982 abre el camino para dar paso a la hegemonía de la fracción neoliberal al tomar el control de las estructuras políticas y diseñar el nuevo marco ideológico para la aplicación de las políticas neoliberales, en lugar de corregir las fallas del anterior modelo y encaminar a México a una industrialización profunda, con raíces endógenas. Desde entonces se aplican estas políticas en una serie de reformas para dismantlar la tutela y rectoría del Estado sobre los recursos naturales, y hacer del país una gigantesca reserva de mano de obra barata y mercado atractivo para los capitales financieros y especulativos de carácter global. Esta coalición se ha impuesto desde este dominio del Estado, base de una enorme corrupción y fraudes políticos para vencer a las fuerzas que han reclamado por medio de una fuerte oposición a estas políticas por su gran costo social, y estableciendo un pavoroso régimen de violencia e impunidad, que ha sido concomitante a su hegemonía.

Referencias

- ASPE ARMELLA, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- BLANCO MENDOZA, H. (1994). *Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Una visión de la modernización de México*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- BOLTVINIK, J. y Hernández Laos, E. (1981). “Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar”. En Cordera, R. (ed.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- CÁRDENAS, E. (1996). *La política económica de México, 1950-1994*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- CARLSEN, L. (10 de noviembre de 2009). “Mexico and the Crisis of a Dependent Economy”. *Americas Program*. Recuperado de <https://www.americas.org/6563/>
- CASTAÑEDA, J.G. (1999). *La herencia. Arqueología de la sucesión presidencial en México*. Ciudad de México: Alfaguara.
- HANSEN, R.D. (1975). *La política del desarrollo mexicano*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- La Jornada* (22 de abril de 2010). “La pobreza en América Latina, al alza. Mexicanos, 50% de los nuevos pobres”. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2010/04/22/Politica/002n1pol>
- LÓPEZ VILLAFAÑE, V. (2016). *La formación del sistema político mexicano. De la hegemonía pos-revolucionaria a la hegemonía neoliberal*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- MORENO-BRID, J.C. y Ros, J. (2009). *Development and Growth in the Mexican Economy. A Historical Perspective*. Nueva York: Oxford University Press.
- ORTIZ MENA, A. (1998). *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- SALAZAR, R. (1938). *Historia de las luchas proletarias de México, 1923-1936*. Ciudad de México: Editorial Avante.
- SOLÍS, L. (1981). *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. Ciudad de México: Siglo XXI.

Dinámicas de la lucha de clases en México¹

Henry Veltmeyer

México es una sociedad con un intenso conflicto social. De hecho, la lucha de clases probablemente no tiene paralelismo en ningún otro lugar del mundo. Esto es resultado de factores históricos, así como de la cercanía e integración que tiene con Estados Unidos y su vulnerabilidad ante las fuerzas del capitalismo global a las que se encuentra expuesto. Las contradicciones en la sociedad mexicana son evidentes incluso para el observador casual. Además de las atroces desigualdades y la acentuada pobreza en un país de riquezas sin igual y la enorme envergadura de la explotación imperialista y de clase, México es un país de opresión racista desde hace mucho tiempo, reflejo de las consecuencias de la conquista española en el siglo XVI. Los miembros de la clase gobernante, las élites, personalidades mediáticas, caciques y todas las personas que realmente ejercen poder y tienen acceso privilegiado a la extraordinaria fortuna del país, son de descendencia europea y casi por definición blancos.

La gran masa que comprende a la clase trabajadora, en sectores formales e informales de la economía urbana, así como la mayoría de los dueños de negocios y funcionarios de la clase media, son mestizos y pueden ser fácilmente identificados por tener piel más oscura. En el fondo de la sociedad mexicana se encuentra la población indígena, en su mayoría se trata de campesinos proletarizados o semiproletarizados, que constituyen la mayor parte de lo que el Banco Mundial

¹ Traducido del inglés por Mauricio Alan Cabral Pérez.

(BM) y las agencias internacionales de cooperación y desarrollo describen como los “pobres rurales”. Los descendientes de los aztecas, los mayas, los zapotecas, entre otros, aún pagan los precios perennes de la derrota histórica, como secuela de las distintas fuerzas del desarrollo capitalista y del cambio social. Este capítulo revisa algunas de las dimensiones más importantes de la lucha de clases asociadas con dichas fuerzas.

Seis décadas de desarrollo capitalista y lucha de clases

La historia del capitalismo en México se remonta varios siglos atrás, prácticamente hasta la conquista, con el saqueo de las riquezas naturales del país y la explotación por la clase imperialista a diversas poblaciones indígenas que habitaron el continente. Pero, debido a ciertas razones, el análisis de las dinámicas de la lucha de clases en México y en cualquier otro lugar en la periferia del sistema capitalista mundial puede ser contextualizado a partir de condiciones surgidas al finalizar la Segunda Guerra Mundial, cuando la idea del desarrollo como se entiende en la actualidad (por ejemplo, como un proyecto de consolidación nacional basado en la agencia del Estado con cooperación internacional), fue “inventada” (Sachs, 1992). Para estos años, el país ya había pasado por varias décadas de desarrollo capitalista y por procesos correspondientes de transformación social y productiva, que vieron la conversión de numerosos indígenas y campesinos en un proletariado o ejército industrial de reserva de mano de obra rural excedente. Con el avance del capital, en el campo y en las ciudades, las décadas de 1950 y 1960 dieron lugar a una insurgente lucha de clases desde abajo en la forma de un movimiento laboral poderoso y alrededor de la demanda por tierras y cambios revolucionarios. Estos movimientos se formaron en la tradición establecida por Emiliano Zapata, el líder icónico del levantamiento campesino y del movimiento agrario en el estado de Morelos, a principios de la Revolución mexicana en 1910.

Dicho movimiento, junto con el movimiento campesino más amplio que fue inspirado por los zapatistas, se convertiría en uno de los dos motores de la primera gran revolución social del siglo XX, la cual resultó en la redistribución masiva

de tierra y en reformas agrarias. De manera paralela, creció un poderoso movimiento obrero que se remonta a dos revueltas laborales —una huelga de 2 mil mineros en contra de la empresa americana Cananea Consolidated Copper Company, del 1 al 5 de junio de 1906; y otra seis meses después en contra de la empresa textil Río Blanco, operadora de numerosos negocios de producción textil en Veracruz. Ambas fueron violentamente reprimidas por el Estado, pero llevaron a un aumento de la conciencia de clase dentro de la clase trabajadora— una concientización no sólo de la sobreexplotación y de las condiciones opresivas sufridas por los trabajadores de la industria más importante del país en aquel entonces, sino también del posible poder de la clase trabajadora organizada. La huelga de Cananea, cuya mina era propiedad del coronel estadounidense William C. Greene, sirvió como catalizador del crecimiento en la conciencia de clase y como precursor de distintas luchas que se encauzaron en la Revolución mexicana. Según los historiadores mexicanos especialistas en cuestiones laborales, la huelga de Cananea es considerada la cuna de la revolución.

Las brasas de la alianza entre campesinos y obreros, forjada en el calor de la Revolución mexicana, se reavivaron en los años 1930, en una serie de luchas de clases durante el régimen de Lázaro Cárdenas, fundador del Partido Revolucionario Mexicano (PRM), precursor directo del Partido Revolucionario Institucional (PRI), el cual gobernó desde 1929 hasta el año 2000, cuando fue vencido por el Partido Acción Nacional (PAN), de corte derechista. Las fuerzas motoras en estas luchas fueron los trabajadores del sector petrolero, quienes se habían convertido en un factor estratégico primordial del desarrollo nacional. En respuesta a la movilización de trabajadores y campesinos, y en un intento por resolver el conflicto entre el capital y la mano de obra en el campo y las ciudades, el presidente Cárdenas (1936-1940) y su gobierno nacionalizaron los yacimientos petroleros propiedad de las compañías estadounidenses y expropiaron grandes franjas de terrenos de hacendados. Así, se socializó la producción agrícola campesina en forma de un sistema ejidal de propiedad comunal de la tierra, un avance que sería parcialmente revertido con los cambios al artículo 27 de la Constitución y a la Ley Agraria realizados por el gobierno encabezado por Carlos Salinas de Gortari en 1992.

Durante las siguientes tres décadas, el movimiento laboral experimentó muchos altibajos e imprevistos, incluida la formación de un sistema corporativista de negociaciones tripartitas que vinculaba la mano de obra y el capital con el Estado. Este desarrollo político, ideado por Cárdenas, puede considerarse como una de las derrotas estratégicas más importantes para el movimiento laboral, porque corrompió el curso de la lucha social de abajo, creando un vínculo entre el movimiento y el régimen priista.

La clase capitalista y las fuerzas del imperialismo estadounidense que operaban en México respondieron a los avances de la clase trabajadora y a la alianza obrera campesina concebida en la lucha de clases, al reunir todos los métodos disponibles en virtud de su control del aparato estatal y la cooperación brindada por el gobierno de Estados Unidos en forma de asistencia para el desarrollo. El resultado fue un conflicto en todo el país que involucró a trabajadores organizados en la demanda de salarios más altos y mejores condiciones laborales, campesinos sin tierras o con pocas, comunidades indígenas en su lucha por la tierra y el cambio revolucionario, y la izquierda política en un esfuerzo concertado para movilizar y unificar los diversos frentes de resistencia y oposición al avance del capital y su asalto al sustento de campesinos y trabajadores. El papel del Estado en esta contienda se asemeja a la metáfora del garrote y la zanahoria, tratándose el primero de los asesinatos políticos de líderes campesinos y otros modos violentos de represión; mientras que la segunda comprende la mejora en la seguridad social y el nivel de vida de los trabajadores del sector formal en la industria, la construcción y las actividades de extracción; así como la reforma agraria en el campo, y para los ejidos con potencial comercial, riego, crédito, semillas y precios garantizados.

Uno de los hitos de la lucha de clases fue el movimiento estudiantil de 1968, en el que miles de estudiantes a lo largo del país protestaron a favor de una mejor democracia, uniéndose a las fuerzas de resistencia movilizadas por los movimientos agrarios y obreros para crear una situación que rayaba con lo revolucionario, en la que más de 300 estudiantes y ciudadanos fueron asesinados por las fuerzas armadas del gobierno (Soldatenko, 2005).

Después de lo sucedido en 1968, las fuerzas de reacción orquestadas por el Estado volvieron más remarcada la lucha de clases desde arriba a través de cinco

tácticas: 1. Reconciliar el conflicto entre trabajo y capital en un acuerdo tripartito negociado sobre las cuestiones en disputa. 2. Facilitar la participación de los migrantes rurales en las ciudades mediante la incorporación de los trabajadores a un programa de medidas de bienestar social, lo que resultó en mejoras paulatinas en la calidad de vida de la población urbana. 3. Dar a los agricultores y sus comunidades, acosados por diversas fuerzas de cambio del desarrollo capitalista, alivio a esta presión a través de un programa de desarrollo rural integrado. La meta de esta táctica era dividir y desmovilizar los movimientos revolucionarios sociales al ofrecer a las poblaciones rurales pobres una alternativa a la lucha social. 4. Decapitar los movimientos sociales al cooptar el liderazgo y ofrecer a los líderes activistas becas para continuar sus estudios en Estados Unidos. 5. Como último recurso, desplegar el aparato represivo del Estado en una confrontación directa con los movimientos revolucionarios, que a finales de los 1970 fueron derrotados y que renacieron posteriormente como el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). En cuanto al movimiento obrero, sería destruido, no mediante el aparato represivo del Estado, sino por la penetración del capitalismo global y el trabajo de las fuerzas estructurales liberadas con la integración de México al nuevo orden mundial de la reforma estructural neoliberal.

El viraje neoliberal de la lucha de clases

En América Latina, la década de 1980 comenzó con una contrarrevolución conservadora que buscaría detener los avances que se habían logrado en décadas anteriores por la clase trabajadora dentro del marco de reformas socioliberales que podría describirse como un Estado desarrollista. El movimiento obrero y la lucha por las tierras fueron derrotados por una combinación de represión estatal y una estrategia de desarrollo rural integrado, diseñada para alejar a las poblaciones rurales pobres —es decir, las masas de familias campesinas desposeídas que fueron forzadas por el desarrollo capitalista de la agricultura a abandonar sus viviendas y comunidades—, de las políticas conflictivas de los movimientos sociales que buscaban cambios revolucionarios (Delgado y Veltmeyer,

2016). Dicha derrota, junto con las dinámicas de una deuda externa que no dejaba de crecer, creó las condiciones que permitieron al Banco Mundial (BM) y al Fondo Monetario Internacional (FMI) imponer en el gobierno mexicano y en otros gobiernos de la región un programa de ajustes estructurales a sus políticas macroeconómicas, circunstancia que inició lo que David Harvey y otros denominaron la “era neoliberal”.

Una meta importante y objetivo declarado de la agenda de reformas de políticas neoliberales (entre las que se incluían la privatización de empresas estatales, la desregulación de los mercados, la liberalización del comercio y del flujo de capital para inversión, y la descentralización de la administración gubernamental) era liberar las “fuerzas de libertad económica” de las restricciones normativas del Estado desarrollista. El desenlace inmediato de tales reformas, además del proceso de descapitalización asociado con el uso obligatorio de los ingresos de exportación para dar servicio a la deuda externa acumulada, fue un avance del capital en el campo y en las ciudades, lo que resultó en la destrucción de las fuerzas productivas en la agricultura y la industria, así como un colapso e involución del mercado laboral, el cual obligó a la creciente masa de migrantes rurales a trabajar por sus propios medios en la calle, en lugar de intercambiar su trabajo con el capital por un salario digno.

Algunos economistas y sociólogos del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) estiman que en la vorágine de estas fuerzas “estructurales”, hasta 70% de los nuevos trabajos generados en la década de 1980 se formaron en lo que se denominó el “sector informal” (Portes, Castells y Benton, 1989; Klein y Tokman, 2000; Tokman, 1992). Se calcula que en la actualidad hasta 60% de la clase trabajadora mexicana se encuentra en ese sector, lo que significa que no trabajan por salarios sino por sí mismos en las calles, a la sombra del mercado laboral, o en su defecto, se inician en la delincuencia o buscan trabajo en la narcoeconomía (Rodríguez, 2007).

Es innecesario decir que estos cambios y “desarrollo” tuvieron un impacto dramático en la disminución de la capacidad organizativa y el poder político de la clase trabajadora, lo que afectó la habilidad de los obreros para negociar

contratos colectivos con el capital y pactar con el gobierno. Otro resultado de estos cambios en la estructura y composición interna de la clase trabajadora fue el descenso dramático en la sindicalización, es decir, en el porcentaje de trabajadores en sindicatos. Desde 1984, al principio de la admisión de México en el nuevo orden mundial, hasta el año 2000, que marcó el fin del control indiscutido del PRI sobre el gobierno y el aparato estatal, la sindicalización disminuyó entre 20% y 30% (La Botz, 2005).

Al haber precipitado lo que se conoció como la crisis de la deuda, y tras el llamado del BM y el FMI a cerrar filas para defender a los grandes bancos y acreedores dentro del sistema capitalista mundial, México se convirtió en el primer país en ser sometido al programa de reformas neoliberales. José López Portillo, presidente de 1976 a 1982, las describió como la enfermedad de “un dogma hegemónico obsoleto, arrogante y de ciego egocentrismo”, “transmitido por ratas” (los “brujos” o “hechiceros” del FMI) con las consecuencias de “desempleo y pobreza, la ruina de la industria y el enriquecimiento especulativo” (López, 1982).

La transformación neoliberal del país se remonta a 1982 cuando Miguel de la Madrid, sucesor de López Portillo, adoptó una agenda económica en la que se incluían variados ajustes estructurales a su política macroeconómica, incluida la eliminación del apoyo al desarrollo de pequeños agricultores y de medidas de protección diseñadas para apoyar a la industria local y a los productores domésticos en su batalla contra las fuerzas del mercado global. Éstas y otras reformas neoliberales impuestas en México y en otros países con deudas en la región, como condición para el acceso al capital que permitiría la reestructuración de la deuda externa, tuvieron un desenlace dramático e impactaron económicamente en la expansión de la afluencia de capital en forma de inversión extranjera directa (IED) y en la destrucción de las fuerzas de producción construidas durante las décadas anteriores, tanto en la agricultura como en la industria. Uno de los resultados fue una crisis agrícola e incrementos masivos en la emigración rural del campesinado desposeído y empobrecido; esto es, las “poblaciones rurales pobres”, según el discurso del BM, aunado a la formación de un desproporcionado semiproletariado de trabajadores rurales sin tierras. Ante las consecuencias de las fuerzas libradas por la agenda política neoliberal —entre ellas, una crisis agrícola y el éxodo rural de

proporciones históricas—, campesinos y agricultores empobrecidos fueron orillados a emigrar a Estados Unidos en busca de trabajo remunerado.

Bajo estas condiciones, la clase trabajadora de México fue completamente reconfigurada. El mercado laboral para el empleo en el sector público y en el privado se cerró, lo que obligó a los que entraban al mercado y a numerosos campesinos y migrantes desposeídos a salir a las calles a buscar trabajo para valerse por sí mismos. Así se creó un creciente sector informal, caracterizado por un bajo nivel de remuneración, precarización e inseguridad laboral y de ingresos, vivienda inadecuada, escasez de servicios públicos básicos, pobre cobertura de seguridad social, y crucialmente la ausencia de sindicatos y la incapacidad de los trabajadores para organizarse colectivamente. El punto de atención de la producción industrial viró al norte, a la frontera con Estados Unidos, hacia las maquiladoras, debido a que miles de trabajos se perdían en la producción metalúrgica y otras industrias manufactureras tradicionales, lo que resultó en la feminización de la fuerza laboral, pues cada vez más mujeres buscaron trabajo en las maquiladoras a consecuencia de la creciente demanda por mano de obra barata, flexible y no sindicalizada.

Las devaluaciones drásticas de la moneda en 1982 y nuevamente en 1994, en el contexto de la crisis del peso, redujeron en la práctica los salarios; ello significó una pérdida importante y continua del poder adquisitivo de los trabajadores mexicanos. De esa manera, la participación de los ingresos del trabajo en el producto interno bruto se redujo entre 40 y 60%, estadística reflejada en el serio deterioro de la condición social de la mayoría de los trabajadores y del empobrecimiento de muchos. De acuerdo con estadísticas oficiales, se estima que más de 50% de los mexicanos sigue viviendo en pobreza, después de dos décadas de esfuerzos hechos por el gobierno para reducir el índice de pobreza por medio de una “nueva política social”, adoptada de acuerdo con el post-Consenso de Washington sobre la necesidad de un proceso de desarrollo más inclusivo y, por ende, sustentable social y políticamente (Veltmeyer y Tetreault, 2013; Banco Mundial, 2004).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), diseñado por Estados Unidos, fue la pieza clave de la agenda política neoliberal y el hecho culminante de su estrategia imperialista. Al incorporar los bajos salarios y mano de

obra flexible en México al sistema de producción continental, las grandes empresas pretendían desalentar la militancia sindical y a la vez armonizar los costos laborales a la baja en Canadá, Estados Unidos y en las regiones industriales sindicalizadas más antiguas de México (Román y Velasco, 2014).

El estallido del EZLN en el escenario político de la lucha social, el 1 de enero de 1994, coincidió precisamente con el día en que el TLCAN entró en vigor, que en palabras del subcomandante Marcos (ahora conocido como subcomandante Galeano), vocero del EZLN, supuso el fin de la economía campesina de los pequeños agricultores y la sentencia de muerte de los medios de vida rurales de millones de campesinos y sus comunidades.

Aunque el gobierno mexicano fue forzado desde 1983 a rendirse a los dictados del capital al acceder a las demandas del Consenso de Washington presentado por el BM y el FMI, fue el régimen de Salinas de Gortari (1988-1994) el que selló el destino de la clase trabajadora y los mexicanos comunes del sector popular. Salinas comenzó su régimen con una apropiación de poder político que involucró uno de los casos más flagrantes de fraude electoral en la sórdida y complicada historia política del país, que los observadores políticos llamaron “el robo de México”. El Frente Democrático Nacional (que luego se convirtió en el Partido de la Revolución Democrática, PRD), escisión de izquierda del partido gobernante, claramente ganó la votación popular, pero fue defraudado de su victoria, con lo que iniciaron dos décadas más de regímenes neoliberales. La administración de Salinas no sólo promovió la firma del TLCAN y un programa masivo de privatización que puso más de 80% de las empresas del Estado en subasta, sino también una gran expansión del flujo de inversión extranjera directa (IED) en respuesta a esta política de privatización y para poner en marcha las maquilas cerca de la frontera. Para el final de la década, las maquilas representaban la mayor parte de las exportaciones manufactureras de México. Las industrias tradicionales y la capacidad del gobierno de aplicar una política industrial independiente fueron destruidas en el proceso de ajuste estructural (Cypher y Delgado, 2010).

Dicha destrucción tuvo un impacto profundo tanto en la capacidad organizacional de la clase trabajadora como en su formación y estructura interna. En primer lugar, ni el mercado laboral formal ni las maquilas del norte del país eran

capaces de absorber el superávit de trabajo rural excedente liberado por el proceso de desarrollo capitalista, lo que propició la formación de un gran sector informal de empleo en zonas urbanas y forzó a un creciente número de pobres del campo a migrar hacia Estados Unidos. En ese contexto, la migración internacional no sólo proporcionó una válvula de escape que redujo la presión sobre el gobierno y el sector privado para absorber y emplear la creciente reserva de trabajadores excedentes, sino también representó una ruta alternativa a los movimientos sociales para superar la pobreza, de modo que disminuyó en cierto grado su fuerza explosiva. Bajo estas condiciones, México pronto se convirtió en el más grande proveedor de trabajadores migrantes para un mercado laboral global de rápido crecimiento (Delgado y Veltmeyer, 2016), lo que sin duda alguna ayudó a apagar el fuego de la revolución en la lucha por la tierra y en el movimiento laboral.

De Zedillo a Peña Nieto: dos décadas de reformas neoliberales y lucha social

Salinas fue sucedido en la presidencia por Ernesto Zedillo, el último de una línea ininterrumpida de 70 años de presidentes del PRI, quien asumió el poder del Estado en la víspera de la peor crisis financiera del país (1994-1995), la cual profundizó la destrucción de las fuerzas de producción en la agricultura y la industria, provocada por la admisión de México en el nuevo orden mundial de globalización neoliberal. Zedillo extendió y amplió la agenda de reformas neoliberales de Salinas, lo que permitió a los inversionistas extranjeros comprar los activos de los bancos más grandes salvo Banorte, y esto tras un rescate financiero de 40 mil millones de dólares para los inversionistas privados estadounidenses (y algunos mexicanos) en los bancos y para la bolsa de valores. A pesar de la crisis financiera que destruyó más de 40% del valor del capital acumulado, lo que ocasionó numerosas bancarrotas y la pérdida de hasta un millón de empleos, analistas mediáticos y muchos expertos concluyeron de modo triunfal que México se encontraba en el camino correcto en términos económicos y políticos.

Una expresión flagrante de tal análisis fue la selección del presidente Ernesto Zedillo como hombre del año (2000) por parte del proveedor de información más importante sobre los mercados financieros en América Latina, Latin Finance, por “haber puesto a México en el camino hacia un crecimiento económico sólido, de madurez política, y a una nueva relación más igualitaria con Estados Unidos” (Ochoa y Wilson, 2001). En el lado negativo de las políticas de Zedillo, y convenientemente oculto detrás del entusiasmo de los inversionistas extranjeros y del lema del gobierno “Bienestar para la familia”, los niveles de vida y los ingresos familiares declinaron, lo que incrementó la cantidad de mexicanos empobrecidos: de 50 millones en 1994, al principio del régimen de Zedillo, a casi 70 millones en 1999 (Muñoz, 2000; Robledo, 2000). En el otro lado de la balanza, los directores ejecutivos del sector maquilador dominado por las corporaciones transnacionales estuvieron bien posicionados para aprovechar la crisis del peso —y la expansión de la mano de obra de reserva no sindicalizada y barata creada por ella—, al incrementar sus inversiones y las operaciones de las maquiladoras. La segunda mitad de los 1990 vio un incremento significativo en inversiones y exportaciones del sector maquilador, el empleo de las maquiladoras aumentó al doble entre 1994 y 1998, mientras que el valor real de los salarios cayó 21.7%, lo que hizo la inversión mucho más rentable.

La implementación a lo largo de dos sexenios de la agenda política neoliberal de Salinas y Zedillo se extendió en administraciones posteriores a sectores estratégicos, incluso el sector energético, y una reforma laboral para dar mayor flexibilidad a los administradores en el uso de la mano de obra y facilitar su despido. Mientras que diversos países sudamericanos se alejaron o abandonaron por completo las políticas neoliberales en la primera década del nuevo milenio (en gran medida como resultado del activismo político de movimientos sociales con base en el campesinado, en particular en el sector semiproletariado de trabajadores rurales sin tierras y comunidades indígenas), el gobierno mexicano se mantuvo firme con su agenda neoliberal, hecho que originó la resistencia de miles de trabajadores en sectores clave. Las últimas dos décadas de reformas neoliberales están repletas de innumerables casos de resistencia organizada local y regional, manifestaciones masivas, paros laborales y luchas sociales; pero en general han

sido “gestionados” efectivamente por el Estado, debido en gran parte al fracaso de la política de izquierda y a los intentos por unir los movimientos obreros (La Botz, 2009; Román y Velasco, 2014b).

El esfuerzo más persistente por alinear el movimiento obrero con el proceso electoral para crear un frente político democrático de lucha social, a la par de la resistencia hacia la agenda neoliberal de los gobiernos mexicanos desde la década de 1980, se asocia al movimiento dirigido por Andrés Manuel López Obrador (AMLO), quien fue candidato presidencial del PRD en 2006 como representante de la “Coalicón por el bien de todos”, y en 2012 como líder de otro movimiento ciudadano que fue posteriormente reorganizado como el Movimiento Regeneración Nacional (Morena). Éste reúne los sectores rurales y urbanos del movimiento obrero y la resistencia organizada, en especial a los obreros de sectores estratégicos: el energético, el petrolero y el educativo, que desde 1996 es el sector líder del movimiento obrero. No obstante, una perspectiva general de las políticas bizantinas del PRD a lo largo de las últimas tres décadas a escalas estatal y nacional —maquinaciones políticas, acuerdos turbios y alianzas electorales cambiantes, sin mencionar los poco inusuales casos de evidente corrupción y la incapacidad de cumplir con las promesas hechas por miembros de la clase política de centroizquierda— demuestran con claridad que el proceso electoral y las políticas democráticas liberales no proporcionan un medio efectivo que permita la promoción de los intereses económicos y políticos de la clase obrera, ni tampoco para ejecutar un cambio sustancial de genuino progreso. Inclusive si AMLO o cualquier partido político social democrático hubiese ganado elecciones presidenciales o conquistado el poder del Estado, la experiencia política en otras partes de la región (por ejemplo, Brasil) sugiere que habría sido poco probable que la clase trabajadora hubiese encontrado un defensor que velara por sus intereses o por una agenda progresista. Como ha argumentado Pedro Stédile, líder del Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra (MST) en Brasil, el sistema democrático representa un instrumento pobre para la lucha social de abajo. Solamente una movilización activa de las diversas fuerzas de resistencia que se crearon en el sector popular podría avanzar con una agenda progresista para la clase obrera. Aquí yace el desafío para la izquierda.

Cambio de régimen. La misma lucha con algunos giros y vueltas

En el año 2000, siete décadas de gobierno del PRI terminaron con el ascenso de Vicente Fox, quien era empresario, terrateniente y presidente de la división latinoamericana de Coca Cola, al poder estatal bajo el estandarte del PAN, perteneciente a la derecha. Sin embargo, ni el régimen de política neoliberal de sus predecesores, (es decir, la dimensión táctica de la estrategia de globalización económica y el capitalismo de libre mercado buscado por todos los gobiernos desde 1983), ni la alineación del gobierno con el capital y el imperialismo estadounidense fueron discontinuados. En realidad, bajo las administraciones de Vicente Fox y Felipe Calderón el compromiso ideológico y programático hacia el neoliberalismo se prolongó y profundizó, circunstancia que provocó una serie de confrontaciones con la mano de obra organizada en contra de la agenda de reformas laborales y energéticas del gobierno, y de su proyecto para una reforma fiscal y educativa.

En efecto, lo anterior era de esperarse: el único factor adicional o aporte del gobierno a la lucha de clases se asoció con la expansión de la narcoeconomía, que no sólo creó una enorme fuente de ingresos ilícitos para los cárteles y los narcotraficantes, también brindó una nueva forma de acumulación de capital muy importante, al igual que “fuentes de empleo” para un gran número de jóvenes desempleados provenientes de zonas rurales. Vicente Fox, como se demostró con posterioridad, estaba totalmente a favor de la legalización del tráfico de drogas, o por lo menos de la marihuana, algo que puede atribuirse en parte al secreto a voces de que su campaña presidencial fue financiada en gran medida por las fortunas hechas a partir del narcotráfico y el lavado de dinero (Gallur, 2010).

De cualquier manera, la postura en cuanto al tráfico de drogas cambió radicalmente con el ascenso de Felipe Calderón a la presidencia, quien cedió a la presión del Departamento de Estado de Estados Unidos y declaró la guerra contra los narcos. La competencia entre los mayores cárteles había comenzado a sobrepasar los límites tácitos y hasta entonces efectivos puestos por el gobierno, que había perdido la capacidad para regular el comercio y asegurarse de que

dicha contienda no crease un estado generalizado de inseguridad. Irónicamente, el resultado de la guerra fue el mayor legado de la administración de Calderón: más de 100 mil personas asesinadas, por lo menos 20 mil desaparecidos, una expansión dramática del inventario de armas de fuego de los cárteles y de su control territorial (se cree que alrededor de la mitad del país se encuentra bajo sus dominios), y una cultura generalizada de terror.

A pesar de la declaración de guerra de Calderón, numerosos estudios han revelado la existencia de una alianza efectiva entre el Estado y los cárteles que lavan sus ingresos en los bancos estadounidenses más importantes, lo que podría ser considerado como una alianza de las élites de arriba con el fin de bloquear las luchas de abajo, convirtiendo los asesinatos en masa en piezas de la maquinaria que permite al neoliberalismo prevalecer a pesar de la persistente oposición popular.

La administración del PRI, encabezada por Enrique Peña Nieto, continuó el avance de la agenda neoliberal del régimen panista al privatizar y reformar lo que quedaba del sector estatal, en particular la empresa responsable de la generación de electricidad (Luz y Fuerza del Centro), Pemex y el sistema educativo. La reforma educativa del gobierno ha desatado uno de los periodos más intensos de lucha social en toda la era neoliberal, con el enfrentamiento del gobierno federal contra el grupo activista de la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación (CNTE), en una batalla prolongada que el 26 de septiembre de 2014 llevó a la desaparición de 43 normalistas (alumnos de escuelas normales que cursan los estudios para ser docentes) en Ayotzinapa, Guerrero, y al asesinato de una docena de maestros y simpatizantes en una manifestación en las calles de Nochixtlán, Oaxaca, el 19 de junio de 2016, en la que protestaban contra la reforma educativa, diseñada para deshacerse de los docentes y reducir el poder de los sindicatos (Hernández, 2014; Román y Velasco, 2014b).

Oaxaca ha estado en medio del campo de batalla en la lucha de los maestros desde 2006, cuando la pelea de la CNTE contra las reformas educativas neoliberales del gobierno impulsó un movimiento ciudadano para la transformación democrática que ha reunido a una amplia franja de comunidades y organizaciones de la sociedad civil en apoyo a la causa de los maestros. Oaxaca estuvo bajo la

atención de todo el mundo ese mismo año por haber organizado la primera gran resistencia en América Latina en el siglo XXI. Se trató de una revuelta que paralizó la entidad por más de seis meses, lo que resultó en la formación de una administración popular de servicios públicos (Esteva, 2016). Diez años después, docentes y comunidades en ocho regiones de Oaxaca salieron a las calles para exigir la derogación de la reforma educativa; pero a diferencia de 2006 cuando el eje central se encontraba en la capital del estado, la resistencia y los bloqueos callejeros, entre otras acciones de solidaridad, se propagaron por todo el estado.

El 1 de agosto de 2006, en una de las batallas más trascendentes de esta causa, un grupo de aproximadamente 3 mil mujeres marcharon por el centro de la ciudad de Oaxaca tamborileando con ollas y sartenes de metal hasta reunirse en la plaza central, donde maestros y otros activistas llevaban acampando por varios meses, y entraron en conflicto con la policía estatal, acción que culminó en la toma de posesión de los medios televisivos y radiofónicos estatales (Gibler, 2006). El acto de violencia más reciente perpetrado por el gobierno en su cruzada para poner fin a la batalla contra la reforma educativa de tres años de la CNTE y el romper el sindicato tuvo lugar casi una década después; al momento de esta redacción, en julio de 2016, el conflicto entre el gobierno y el sindicato se encuentra en pleno apogeo, sin que ninguno de los bandos ceda espacio en lo que ha resultado ser una gran guerra de posiciones estratégicas. Al haber encontrado el modo de imponer su agenda neoliberal de reformas estructurales en un sector tras otro desde 1992, el gobierno se muestra decidido a romper el poder del sindicato, la única fuerza en el movimiento obrero de izquierda con poder social suficiente para detener sus planes. Por su parte, la CNTE se ha materializado como lo que posiblemente es el último reducto del movimiento social en contra del neoliberalismo.

El factor zapatista en la política de clases en México

Con el propósito de tener una idea más clara de cómo el EZLN cambió el panorama político en México y el papel fundamental que ha tenido en el conflicto de las clases sociales, se requiere tan sólo dar un vistazo a las condiciones socioeconómicas

en las que la mayor parte de la población en Chiapas vivía en el momento en que los zapatistas se presentaron en el escenario político. En términos económicos, las estadísticas son impactantes en lo que se refiere a la distribución de la grandísima riqueza de la entidad en contraste con la vasta extensión y profundidad de la pobreza; la cual, de acuerdo con estadísticas oficiales, afectó a más de 70% de la población (en contraste con 44% a escala nacional).

Se trata de un estado que representa 21% y 47% de las reservas de petróleo y gas natural respectivamente, 35% de la producción cafetalera, 55% de los suministros eléctricos, es además el segundo más grande productor de maíz y ganado del país; sin embargo, 47% de la población indígena no contaba con acceso a agua potable, un tercio de los hogares carecía de electricidad, las facilidades sanitarias básicas escaseaban en 59% y tres cuartos de la población consumía menos de mil 500 calorías diarias (el mínimo prescrito por la Organización Mundial de Salud, OMS, es de 2 mil 155).² Mientras que 13% de la población mexicana era considerado analfabeta, en Chiapas ese número llegó hasta 31%. En su mayoría las viviendas no contaban con acceso a servicios públicos, pues se encontraban en lo que oficialmente se denominó “zona marginal” (un “bolsillo de olvido” en la descripción más evocativa del subcomandante Marcos), caracterizada por un excesivo índice de empobrecimiento, exclusión y privación de necesidades humanas básicas y servicios públicos, además de la negación manifiesta de los derechos humanos fundamentales, y la falta de democracia y justicia social.

Desde tiempos de la colonia española, pero particularmente durante las décadas de 1960 y 1970, la selva Lacandona y sus alrededores, descritos por Lourdes Arizpe como “la última frontera social”, estuvieron sujetos a un proceso de emigración masiva que involucró a miles de campesinos indígenas provenientes de Los Altos, que fueron expulsados de sus tierras por agricultores exportadores y ganaderos poderosos. Aunado a ello, los tzeltales de Ocosingo, los choles de la zona norte, los tzotziles de Los Altos, los tojolabales de los Llanos y los zoques de los valles centrales en Chiapas fueron forzados a abandonar sus

² Estas estadísticas fueron proporcionadas por fuentes oficiales en el momento de la rebelión; por lo que probablemente subestimaron la severidad de las condiciones indicadas (“A Profile of Chiapas”, Embajada de México, Washington D.C., 7 de enero de 1997; *New York Times*, 9 de enero de 1994, sección 4, p. 6).

viviendas y comunidades como una medida del gobierno por colonizar la selva Lacandona y crear una fuerza laboral para construir varios mega proyectos hidroeléctricos y de exploración de yacimientos petroleros.³

Además de éstas y otras fuerzas de cambio socioeconómico, ecológico y demográfico que caracterizaron a la región Lacandona en los 1970 y 1980, y que dieron lugar a una compleja y volátil sociedad multiétnica y al apresurado crecimiento de una gran cantidad de comunidades marginadas, la población del estado dependía de condiciones generadas por el desarrollo capitalista, en conjunto con lo que el subcomandante Marcos expresó como las “fauces sangrientas” de la “bestia salvaje” (el imperialismo estadounidense), cuyos dientes se han hundido en lo profundo del sureste de México, extrayendo enormes charcos de sangre (ofrenda en forma de “petróleo, insumos eléctricos, ganado, divisas, café, plátano, miel, maíz...”) a través de sus “muchas venas (ductos de gas y petróleo, instalaciones eléctricas, vagones de tren, cuentas de banco, camiones, rutas clandestinas y caminos rurales...)” (Marcos, 1992). De acuerdo con el subcomandante Marcos y el EZLN, el enemigo era el imperialismo estadounidense, a la par del Estado mexicano, que se sostuvo a sí mismo y a su proyecto de globalización neoliberal. Esto se dejó claro por el subcomandante Marcos en 1992, un año y medio antes del levantamiento de 1994, y poco después del primer encuentro de los zapatistas con las fuerzas armadas nacionales. Eventualmente, dicho punto fue resaltado de forma no tan elocuente pero suficientemente clara (en la primavera de 1996) en la convocatoria de distintos encuentros y foros, todos “en contra del neoliberalismo y en pro de la humanidad”.

Con la imposición de una política neoliberal bajo la administración de Salinas y la consiguiente desregularización del mercado, los precios del café cayeron

³ Sobre dichas condiciones y el proceso migratorio que llevó a por lo menos 300 mil personas a la selva Lacandona, véase, entre otros, a Benjamin (1989) y Wäger y Schulz (1995). Hogar de 12 mil habitantes en 1960, la selva Lacandona tenía una población de más de 300 mil personas a principios de la década de 1990, situación que ejerció una gran presión sobre los sistemas socioeconómicos, por no hablar de un ecosistema ya extremadamente frágil debido a la tala ilegal y la extracción de petróleo (La Botz, 1994:6-8). Tejera Gaona (1996:299-332) sostiene que la rebelión zapatista no puede reducirse únicamente al factor étnico, del mismo modo que tantas rebeliones campesinas e indígenas anteriores. Aunque el factor étnico está claramente presente en la lucha, el elemento primordial se refiere a las condiciones de clase, es decir, las condiciones objetivas que tuvieron un papel importante en la rebelión al unificar diversos grupos, en lugar de una identidad étnica cultural, la cual permanece muy fragmentada.

más de 50% en el paso de un solo año, con sucesos parecidos en la producción y comercialización del frijol y el maíz, ambos artículos básicos y bienes de consumo para el campesinado del sector agrario. Con el abandono del gobierno de su programa de desarrollo rural integral, del subsidio de créditos y los servicios técnicos y de apoyo, los pequeños productores no capitalistas en Chiapas y en otras partes del país, junto con miles de firmas y pequeñas y medianas empresas que conformaban el sector pequeño burgués de la economía, fueron repentinamente expuestos a las fuerzas brutales del mercado global.

Ante el impacto de dichas fuerzas, el rendimiento agrario sufrió una caída de 35% de 1989 a 1993 en víspera de la creación del TLCAN. Miles de productores directos fueron separados de sus medios de sustento social, a lo que se añadieron las dinámicas del conflicto por las tierras, reflejadas en el hecho de que al menos 30% de las peticiones en México de tierra no resueltas provenían de Chiapas (Hernández, 1994:44). Bajo esas y otras condiciones de “acumulación primitiva” (o “acumulación por desposesión”, de acuerdo con David Harvey), los ingresos en el decaído sector rural se redujeron de manera precipitada, entre 65% y 70% según algunos cálculos. En consecuencia, tal y como el subcomandante Marcos enunció en ese entonces, el TLCAN impondría una “sentencia de muerte” a los zapatistas y a otros pequeños productores dentro de la región y a lo largo del país.

Esta lucha de los campesinos sin tierra se combinó en diversos contextos con una estrategia de masas implementada por varias organizaciones de izquierda, tales como Línea Proletaria, Pueblo Unido, Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos/Partido Comunista Mexicano (COAC/PCM) y Fuerzas de Liberación Nacional (FLN). En el contexto de dicha estrategia y después de la masacre de Tlatelolco en 1968, algunos intelectuales izquierdistas urbanos, sobre todo estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) se trasladaron al campo para establecer un frente rural de la lucha de clases (Collier y Quartielo, 1994; Wager y Schulz, 1995). Hacia finales de la década de 1980 el frente rural de las FLN estableció una efectiva base de operaciones y campamentos de entrenamiento en varias comunidades indígenas, colaborando con un amplio número de organizaciones, entre ellas el Partido Revolucionario Clandestino Unión del Pueblo, formado por el legendario Lucio Cabañas (Wager y Schulz, 1995).

Con base en el discurso de los zapatistas, el recurrir a las armas fue dictado por las circunstancias y una correlación de fuerzas en condiciones particularmente adversas. Sin embargo, en la coyuntura del 1 de enero de 1994, sirvió como un importante catalizador de las fuerzas sociopolíticas de oposición y resultó ser un método efectivo para obligar al gobierno a darse por enterado de las demandas de la población indígena y a entablar negociaciones diseñadas para atenderlas y solucionarlas. En ambos frentes, el recurso de las armas de fuego fue hasta cierto punto exitoso.

La formación en enero de 1994 del Consejo Estatal de Organizaciones Indígenas y Campesinos (CEOIC) fue la chispa que llevó a la movilización de más de 800 solicitudes de tierra por más de 100 organizaciones. En los primeros seis meses del año, cerca de 250 haciendas y ranchos fueron invadidos, lo que dio paso a un proceso de negociaciones por más de 50 mil hectáreas, así como una reacción de terror y acción militar de los sicarios contratados por los caciques con el apoyo de la clase política (Harvey, 1997:145). Bajo la presión de las fuerzas políticas movilizadas dentro del sector popular de la sociedad civil, y con las acciones directas emprendidas por organizaciones indígenas en apoyo al levantamiento zapatista, el gobierno entró en diálogo y negociaciones con el EZLN, tratándolo a regañadientes como la voz de los pueblos indígenas y como portador de sus demandas; a pesar de todo negó su legitimidad y luego redujo su relevancia y alcance, al confinarlo a un asunto local, finalmente buscó mermar sus esfuerzos por constituirse como una fuerza política con respecto a la cuestión indígena.

¿Qué podemos concluir de este resumen de las dinámicas de la lucha de clases en Chiapas a principios de la década de 1990 con la perspectiva proporcionada por las dos décadas siguientes de lucha de clases de baja intensidad? En principio, en el ámbito local el levantamiento zapatista fue la culminación de más de 20 años de lucha etnocampesina y de clase social, la manifestación de un largo historial de resistencia indígena y una trayectoria más corta en oposición a capitalismo neoliberal, así como un modelo expositivo de la eficacia y de los límites del conflicto armado que ha existido en México con pocas interrupciones desde hace por lo menos 30 años. En cuanto al ámbito nacional, no obstante, la historia cambia, pues los zapatistas no han sido capaces de constituirse como el núcleo de un movimiento más amplio.

La lucha de clases en la frontera extractiva mexicana

El capitalismo en América Latina, como en cualquier lugar del mundo, ha adquirido dos formas fundamentales: la explotación obrera (apropiación del plusvalor) y el saqueo de recursos naturales para la extracción de rentas sobre las reservas de capital natural del país. Del siglo XV al XIX, el capital invertido en el desarrollo de las fuerzas de producción fue acumulado en su mayor parte mediante la extracción de recursos naturales, en lugar de comprar y explotar la fuerza de trabajo. Aunque la mano de obra era sobreexplotada y oprimida en el proceso, el capital se acumuló al desposeer a los productores directos en condiciones donde “la fuerza, el fraude, la opresión y el saqueo se exhiben abiertamente sin pretensión alguna por ocultarlas” (Luxemburgo, citado por Harvey, 2003:137).

En el siglo XX, México fue el destinatario de grandes fondos de capital industrial ávidos por aprovecharse de los suministros de mano de obra virtualmente ilimitados que se liberaron durante el desarrollo de la agricultura. A finales de los 1930 y en los 1940, el gobierno mexicano instituyó una política de industrialización por sustitución de importaciones y de modernización para garantizar al país las oportunidades de empleo y generación de ingresos proporcionados por el capital industrial. En el periodo siguiente de desarrollo capitalista (1950, 1960 y 1970), basado en la agencia del Estado de bienestar social, el capital se acumuló de forma predominante a través de la proletarización del campesinado de los pequeños agricultores que poseían tierras, al separarlos de sus medios de producción y forzarlos a migrar a las ciudades en búsqueda de trabajo.

La instalación del nuevo orden mundial de globalización neoliberal en la década de 1980 y una política de reformas estructurales macroeconómicas bajo el Consenso de Washington, trajeron a México y a toda la región un cambio en la geoeconomía y la geopolítica del capital. Los flujos de IED se alejaron cada vez más de las industrias manufactureras tradicionales para dirigirse a las maquiladoras, a la compra de activos de empresas estatales privatizadas, a la provisión de servicios financieros, a los avances en la tecnología de la información y cada vez más hacia la extracción de minerales, metales y otros recursos naturales con el

propósito de exportarlos en forma de productos primarios. Es decir, el capital en busca de mano de obra fue lentamente desplazado por el capital en busca de recursos naturales, aunque no en la misma proporción que en Sudamérica, en el contexto de un *boom* de los productos primarios en el mercado global. Mientras que los países de esta subregión respondieron al *boom* (re)orientando su producción y exportaciones hacia los productos primarios (Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Perú, Paraguay, Venezuela), México permaneció como un destino clave y como refugio del capital industrial que pretende lucrar con la mano de obra barata y gracias a la relativa libertad de los riesgos que conlleva la sindicalización. Ello se refleja en la composición de las exportaciones, que en el caso de México favorece la creación de maquiladoras y la mano de obra en forma de remesas migrantes, al contrario de las economías del sur del continente, en las que los productos primarios ocupan entre 60% y 95% de las exportaciones.

A pesar de la predominancia de los productos manufactureros y la mano de obra en las exportaciones de México, en años recientes el país ha sido destinatario de IED masiva que intenta sacar provecho de las condiciones exageradamente generosas que proporciona el Estado al capital extractivo en el sector minero: ningún tipo de regalías y una tasa de impuestos efectiva menor a 2% del valor del producto en el mercado global.⁴ Adicionalmente, el artículo 6 de la Ley Minera de México establece que las actividades mineras serán preferentes sobre cualquier otro uso o aprovechamiento del terreno, lo que le da el derecho al gobierno federal a expropiar los terrenos de campesinos y ganaderos, así como de sitios sagrados de grupos indígenas para promover explotaciones mineras privadas. En esas condiciones, gran parte del territorio nacional ha sido cedido al capital extractivo para exploración y producción. Por ejemplo, en la primera década del nuevo milenio, el gobierno federal, bajo el control del PAN, entregó más de 56 millones de hectáreas de concesiones mineras a compañías privadas, cifra que equivale a más de un cuarto del territorio nacional (López y Eslava, 2011).

⁴ En un reporte de la Auditoría Superior de la Federación, se observó que el costo de la concesión minera en México es “simbólica” dado que ni siquiera cubre los costos administrativos. Según este reporte, entre 2005 y 2010 el gobierno federal recolectó 6.54 miles de millones de pesos provenientes de las compañías mineras, los cuales representaron apenas el 1.2% del valor de la producción minera durante el mismo periodo.

La expansión del capital extractivo ha tenido un impacto severo en las dinámicas de la lucha de clases. Para empezar, la lucha ya no se centra en la relación capital-trabajo o en conflictos laborales, sino en los conflictos socioambientales enfocados en la defensa del territorio y los medios de vida rurales. Dichos conflictos y las luchas relacionadas cada vez más ponen a la defensiva a las comunidades directamente impactadas por las actividades de las compañías multinacionales que operan en el sector extractivo. Estas actividades destructivas han generado un poderoso, aunque dividido, movimiento de resistencia en contra de las incursiones del capital extractivo (una serie de movimientos de resistencia en el ámbito local), en contra de las incursiones del capital extractivo y de sus impactos sobre el medio ambiente y los medios de vida de la población. MiningWatch y otras organizaciones no gubernamentales (ONG) han trabajado en alianza con las comunidades afectadas adversamente por el extractivismo, en un conflicto que no trata tanto de la tierra y el trabajo, sino de los derechos territoriales, el acceso a los bienes comunes y en específico al derecho que tienen a proteger sus formas de subsistencia, su salud, sus estilos de vida y su hábitat.

Como se ha comentado, la lucha de clases en la nueva frontera del capitalismo extractivista ha sido estudiada y documentada. En tales estudios (Tetreault, 2014), la clase trabajadora deja de ser el protagonista de la lucha. De hecho, las comunidades involucradas son consideradas por algunos como “el nuevo proletariado”. Sin embargo, este punto tiene que ser esclarecido y discutido. Sin lugar a duda la fundación o base económica del sistema capitalista es la relación capital-trabajo, una relación de explotación económica y en algunos contextos de opresión de clases. Pero en tanto la clase trabajadora permanezca como el factor crítico y actor dominante en la lucha de clases vinculada al proceso de desarrollo capitalista, otros grupos y clases sociales pueden desempeñar (y lo hacen) un papel importante en la contienda en diferentes contextos y coyunturas.

El punto central es que el factor crítico sigue siendo la relación entre individuos y grupos con la producción, pese a que ésta se caracterice por una dimensión política y otra estructural. Por ejemplo, el conflicto de los mineros sindicalizados en México presupone una relación capital-trabajo en la explotación del sector privado de los recursos minerales del país. Con frecuencia los trabajadores

de las minas no oponen el uso de tecnologías altamente destructivas, como la minería a cielo abierto y la lixiviación con cianuro, siempre y cuando tengan un trabajo pagado, pues un empleo mísero y peligroso es mejor a no tener nada. De esa forma, los intereses de los mineros sindicalizados pueden chocar con aquellos de los movimientos ecoterritoriales de resistencia que articulan un contundente “no” a la minería; y sus demandas pueden rivalizar con las luchas que insisten en una mayor compensación para las poblaciones locales que son afectadas negativamente por la minería.

Otro aspecto que debe abordarse es la función del trabajo en las luchas de clases provocadas por la expansión del capital extractivo. Pese a que la mano de obra no es típicamente predominante en la estructura del capital extractivo y en las dinámicas de resistencia relacionadas, continúa desempeñando un papel trascendental en el proceso de producción y la lucha de clases. En algunas situaciones, las operaciones mineras pueden llevar a los mineros y a las comunidades impactadas a una relación de intereses en conflicto: los primeros presionan por trabajo y la continuación de las operaciones de la mina, independientemente de las tecnologías destructivas empleadas y sus consecuencias; los segundos se oponen a la minería en cualquier circunstancia. Para ejemplificar dicho conflicto está el caso de la Sierra de Manantlán, entre Colima y Jalisco, a unos 50 kilómetros de la costa, donde se encuentra la gigantesca mina de hierro a cielo abierto Peña Colorada, ahora propiedad de Ternium y Mittal Steel. La mano de obra de la mina proviene de las afueras de la región y la mayoría vive en un pueblo también llamado Peña Colorada, propiedad de la compañía. El 22 de julio de 2015, aproximadamente 300 habitantes nahuas de la región bloquearon la entrada de la mina. Demandaban una indemnización por más de 30 años de explotación de mil 200 hectáreas de terrenos comunales. Los empleados de la mina se encontraron con ellos y opusieron resistencia, pronto fueron respaldados por oficiales de la policía estatal de Colima, quienes sometieron a golpes a los manifestantes y arrestaron a 34 (Tetreault, 2014).

El estudio de Tetreault (2014) acerca de la resistencia al extractivismo en el sector minero de la economía mexicana sugiere que mientras los conflictos laborales en ese sector poseen una larga historia, los conflictos socioambientales que

giran en torno de la defensa del territorio y las formas de vida rurales son relativamente nuevos, con raíces en la lucha por la tierra y la autonomía indígena que se remontan a la conquista española. En las condiciones políticas y estructurales creadas por los regímenes neoliberales, estos conflictos han proliferado en las dos últimas décadas. Lo que está en juego en dichos conflictos y luchas relacionadas es el derecho y el poder de las compañías mineras —muchas de las cuales son extranjeras— de saquear los recursos minerales de la nación sin consideración por los asuntos de soberanía nacional y territorial, las comunidades indígenas o el bienestar de los trabajadores y sus familias.

Con el fin de ilustrar y resaltar el papel de los trabajadores, así como la relevancia duradera de la mano de obra para la lucha de clases en la nueva frontera de capital extractivo, podemos considerar el notorio, pero de ninguna manera atípico, caso del asalto a los mineros de la ciudad de Cananea, Sonora, con una población de 32 mil habitantes, ubicada 50 kilómetros al sur de la frontera con Arizona. El 6 de junio de 2010, más de 3 mil agentes de la policía federal y 500 de la policía estatal se presentaron en la ciudad, donde la sección número 65 del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana (SNTMMSRM) había estado en huelga por tres años. Los agentes sacaron a los trabajadores de la mina, los persiguieron hasta el edificio del sindicato y arrojaron gases hacia el interior, donde algunos se refugiaban, incluidos mujeres y niños. Varias personas resultaron lastimadas en el tumulto y por lo menos cinco mineros fueron arrestados (Fischel y Nelson, 2010).

El ataque de los trabajadores de Cananea representó un giro amargo en la prolongada contienda de tipo David y Goliat, entre un sindicato orgulloso y la compañía minera Grupo México, operadora de la mina de cobre más grande del país, respaldada sólidamente por el gobierno mexicano desde el principio del régimen neoliberal. Los mineros se encontraban en huelga para restaurar las protecciones de salud y seguridad garantizadas por su contrato sindical y para mitigar el daño medioambiental a la región y su comunidad. Pero de manera más fundamental, luchaban por la supervivencia de los sindicatos mexicanos, el poder de organización y la protección de los trabajadores y sus familias de la explotación y el abuso corporativo.

El encuentro del 2010 no fue el primero de este tipo. En 1989 los mineros de Cananea realizaron una huelga con el objeto de protestar por la venta de la Compañía Minera Cananea a Grupo México. La huelga fue parte de una serie de huelgas masivas, en un esfuerzo en vano para resistirse a la privatización de las mineras que eran propiedad del Estado, durante los primeros años de la administración de Salinas (1989-1992). Su gobierno respondió con tres líneas de acción: en primer lugar, declaró en quiebra a la compañía; después, en agosto del mismo año, envió fuerzas armadas para disolver la huelga; finalmente, impuso un acuerdo entre la compañía y el sindicato dentro del marco corporativista tripartito establecido para gestionar las relaciones industriales (capital-trabajo). El vínculo corporativo entre el Estado y el trabajo sindicalizado, forjado en los primeros años del movimiento obrero, y consolidado durante el régimen salinista, se mantuvo en las administraciones posteriores de Ernesto Zedillo y Vicente Fox, hasta que finalmente colapsó en los últimos meses de 2006.

Grupo México adquirió notoriedad en 2006 por su papel en el desastre minero de Pasta de Conchos en Coahuila, en el que murieron 65 miembros del SNTMMSRM. En los meses previos a la enorme explosión de la mina, los trabajadores advirtieron en reiteradas ocasiones de las peligrosas condiciones, entre las que se incluía una acumulación de gas metano; pero fueron ignorados por la compañía y por las agencias reguladoras encargadas de supervisar la seguridad de las zonas mineras. El 19 de febrero de 2006 la mina explotó y Napoleón Gómez Urrutia, secretario general del SNTMMSRM, denunció a Grupo México por “homicidio industrial” y solicitó una investigación a las autoridades competentes.

Después de que Gómez Urrutia denunciara la complicidad del Estado en el incidente de Pasta de Conchos, el gobierno de Calderón lo destituyó de su cargo, fue acusado de malversación de los fondos del sindicato y se le obligó a huir a Canadá. Tras la exoneración de Gómez Urrutia y del sindicato por una firma suiza en una auditoría independiente, las cortes mexicanas retiraron los cargos y lo reinstituyeron oficialmente como secretario general del sindicato. Con todo y eso, el gobierno insistió en su extradición, la cual fue refutada repetidamente por el gobierno canadiense. Miembros del SNTMMSRM se rehusaron a aceptar el control del gobierno sobre el sindicato y reeligieron a Gómez Urrutia seis veces,

mientras que la Federación Estadounidense del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO, por sus siglas en inglés) señalaron el derrocamiento de Gómez Urrutia como parte de “una continua supresión del movimiento obrero independiente por el gobierno mexicano”.

En un reporte internacional de 2008, la entonces Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas escribió: “La línea entre el gobierno mexicano y Grupo México ha permanecido borrosa desde que Calderón tomó posesión (...) y los dos han trabajado para concertar y ejecutar un plan de asalto a los mineros”. En efecto, una de las prioridades legislativas del presidente Calderón era reestructurar las relaciones entre trabajo, capital y Estado. Desde que el PAN ganó la presidencia por primera vez en el año 2000, ha promovido el desmantelamiento de las protecciones contractuales de los trabajadores, proceso conocido generalmente como “flexibilización”, que permite a las compañías contratar temporalmente y por medias jornadas sin seguro laboral o prestaciones, y subcontratar mano de obra en puestos anteriormente ocupados por trabajadores sindicalizados (Fischel y Nelson, 2010).

Dinámicas del movimiento obrero en la era neoliberal

El movimiento obrero mexicano ha experimentado una profunda transformación durante los últimos 20 años, como resultado de varias décadas de políticas económicas neoliberales y el cambio de un México dominado por un único partido, a un sistema comparable a las dos clases políticas dominantes de Estados Unidos y Canadá. Así pues, surgió un nuevo sindicalismo independiente que no sólo se desprendió del antiguo sistema de relaciones sindicales controlado por el Estado, sino que se colocó como el líder de los movimientos sociales y, de momento, parece ser quizá la única fuerza política real que pueda cambiar la combinación de poderes del Estado, el capital y la clase gobernante. En 2004, por ejemplo, mientras la economía permanecía débil, los partidos políticos se prestaban a la corrupción y los conservadores presionaban con su agenda política reaccionaria a favor del capital y los negocios, el nuevo movimiento obrero

independiente mexicano se mantuvo firme, contraatacó y dio un paso al frente para liderar la oposición política y social contra el gobierno (La Botz, 2005).

Creado por dos organizaciones de obreros independientes, el Frente Sindical Campesino Indígena Social y Popular (FSCISP), a finales de agosto y comienzos de septiembre de 2004, movilizó un amplio número de fuerzas en una serie de acciones colectivas que combinaron protestas y paros en oposición a la agenda neoliberal del presidente Vicente Fox y el PAN. Con el EZLN arrinconado en Chiapas y el PRD en desgracia tras la revelación de actos de corrupción, el FSCISP se levantó como una verdadera fuerza en potencia para la izquierda mexicana, al menos de acuerdo con Dan La Botz, observador astuto y analista de los movimientos obreros en México desde hace mucho tiempo.

Como lo construye La Botz —y coinciden Román y Velasco (2014a), dos experimentados analistas de la clase trabajadora mexicana—, la necesidad y el potencial político de un movimiento obrero independiente conllevan a la posibilidad de integrar en un solo contingente diversos grupos y organizaciones alineados con el FSCISP, y de ese modo lograr un apoyo más amplio con mejor sustento. Este desarrollo tuvo sus orígenes en la primavera de 1996 cuando 21 sindicatos, incluyendo diez del Congreso del Trabajo (CT) que era controlado por el gobierno, realizaron varias ponencias dentro del Foro Sindicalismo ante la Nación. Dicho foro se diseñó con el fin de promover el debate acerca de una multiplicidad de problemas relevantes para los trabajadores y la función de los sindicatos en México. Los sindicatos que participaron llegaron a ser conocidos posteriormente como el grupo del Foro. En noviembre de 1997 el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRP), el Sindicato de Trabajadores del Seguro Social (SNTSS) y otros seis dejaron el CT para unirse a otras organizaciones independientes como el Sindicato de Trabajadores de la Universidad Nacional Autónoma de México (STUNAM) y el Frente Auténtico del Trabajo (FAT), para crear una nueva federación laboral: la Unión Nacional de Trabajadores (UNT).

La nueva UNT propuso un programa de reforma democrática en los sindicatos y el lugar de trabajo. Asimismo, convocó al PRI y luego a Vicente Fox y al PAN a impulsar y completar la “transición democrática” en México, e instó al gobierno a

entablar negociaciones con los movimientos obreros y sociales para conciliar “un nuevo pacto social”. En ese contexto, la UNT expresó su disposición a trabajar con los empleadores y el gobierno para incrementar la productividad en el marco de un pacto social que provee a los obreros de una verdadera libertad sindical, es decir, el derecho de organizarse en los sindicatos que ellos elijan.

Otro sindicato independiente, el poderoso Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), fue invitado a formar parte de la UNT, pero se rehusó a dejar al CT dominado por el PRI, decisión de la cual se arrepentirían los líderes del SME cuando el gobierno panista de Calderón decretó la extinción de Luz y Fuerza del Centro en octubre de 2009. De igual manera, en agosto de 1998 el SME convocó a otros 40 sindicatos, organizaciones campesinas y movimientos urbanos de gente pobre a formar una coalición independiente de trabajadores (no una federación formal) llamada el Frente Sindical Mexicano (FSM). Dicho organismo se definió a sí mismo como el intento de crear “una alternativa sindicalista democrática, unificada, de clase trabajadora y anticapitalista”. No obstante, al igual que la UNT, el frente fue primordialmente impulsado para combatir la agenda de reformas económicas neoliberales, en especial la privatización de Luz y Fuerza del Centro, un órgano público descentralizado que empleó a todos los miembros del SME.

El hecho de que la UNT propusiera un programa reformista, mientras el programa del FSM era nominalmente anticapitalista, no explica mucho acerca de su comportamiento político. Para empezar, el FSM permaneció dentro del CT controlado por el PRI, incluso después de que la UNT lo dejase. Cuando la UNT organizó al FSCISP, el SME y el FSM, al principio declinaron afiliarse al frente común más allá de ser observadores. Sin embargo, en la actualidad la UNT y el FSM están comprometidos con la construcción del FSCISP. En realidad, según La Botz (2005), ambos movimientos representan formaciones de trabajadores independientes, cada uno con fortalezas y debilidades, que a pesar de sus diferencias se han unido en una lucha común contra la agenda política neoliberal (privatización, reformas de las leyes laborales, reformas energéticas) y quizá también contra el capitalismo.

La aparición de un movimiento sindical independiente y la posible formación de un frente común son más relevantes dada la estructura corporativista del movimiento sindical y la incapacidad de los zapatistas, pese a su atractivo y

poderoso imaginario político, de confrontar a la “hidra capitalista”, así como a la actual crisis en la política mexicana, con una izquierda fragmentada y en gran medida inconsecuente, y un sinfín de luchas locales desorganizadas que al parecer son incapaces de unirse en un movimiento nacional efectivo. Durante la última década la izquierda mexicana encontró varios espacios para expresarse: el partido populista de izquierda PRD, el movimiento más radical del EZLN y la organización civil reformista Alianza Cívica. No obstante, en ninguno de ellos juega un papel central la clase obrera ni el trabajo organizado, y, por el momento, ninguno cuenta con la capacidad de liderar a la sociedad mexicana. Todavía está por verse si la izquierda del país puede hallarse a la altura de las circunstancias y unirse, si no liderar los movimientos obreros, formando una fuerza efectiva contra-hegemónica al poder del capital y el Estado mexicano. Ésta es la cuestión política más importante.

Conclusión

La marcha histórica del capitalismo y las dinámicas resultantes de la lucha de clases en México han recorrido una trayectoria muy distinta. La inversión extranjera a gran escala y a largo plazo en minerales y tierras desde fines del siglo XIX hasta principios del siglo XX, basada en la explotación de alta intensidad, preparó el escenario para la Revolución mexicana. En el periodo previo a esta gran agitación en el proceso de desarrollo capitalista, la correlación de fuerzas cambió dramáticamente en favor de los ejércitos campesinos dirigidos por Emiliano Zapata y Francisco Villa; pero la consecuente contrarrevolución, desde la década de 1920 hasta la mitad de los 1930, revirtió de modo temporal el proceso y atestiguó el auge de una nueva élite posrevolucionaria aliada con las petroleras multinacionales estadounidenses.

A mediados de los 1930 hasta el final de la década tuvo lugar la segunda vuelta más grande, cuando movimientos a gran escala de trabajadores petroleros con conciencia de clase y campesinos sin tierras expropiaron y nacionalizaron los pozos petroleros y las grandes haciendas, lo que estableció cooperativas rurales en

forma de ejidos. A principios de los 1940 la lucha de clases de abajo fue encauzada por la dirección política corrupta del PRI, el autodenominado “partido revolucionario”. Desde entonces y hasta finales de la década de 1960, México fue gobernado por una élite empresarial que profundizó sus relaciones y la dependencia a Estados Unidos, al mismo tiempo se mantuvieron los avances sociales de los anteriores movimientos revolucionarios.

En los 1980, el balance de poder se inclinó dramáticamente hacia la clase capitalista y la élite bajo las condiciones del Consenso de Washington y el recién instalado orden neoliberal. Como resultado de aquellas fuerzas liberadas en el proceso de desarrollo, el aparato industrial de México se desmanteló, lo que permitió que se dieran las condiciones propicias para el ascenso del capital en la lucha de clases y la destrucción del legado revolucionario. En ese panorama los sectores estratégicos y las posiciones de mando de la economía se privatizaron; los pilares restantes de la economía campesina de pequeños agricultores fueron debilitados, liberando así fuerzas que propiciaron el acceso de las IED al país, provocaron una crisis agrícola y un éxodo rural sin precedentes. Complementariamente, los sindicatos laborales fueron “incorporados” por el Estado y el mercado mexicano cayó en el control de Estados Unidos gracias al TLCAN. Frente a esta ofensiva capitalista multifacética, trabajadores, grupos diversos y un número significativo de campesinos sin tierras y comunidades indígenas se sublevaron en una ola de revueltas regionales, sectoriales y populares.

Algunas contiendas fueron exitosas en el frente de las políticas electorales, como la competencia por la presidencia en 1988; sin embargo, las élites en control de los procesos electorales negaron los resultados victoriosos en lo que se conoció como el “robo de México”, un acontecimiento que puso a Salinas de Gortari, un valioso elemento para el orden neoliberal global, en la presidencia. Tal situación les facilitó a los guardianes del nuevo orden mundial, mediante sus representantes en el gabinete del presidente, el poder para cambiar a México a su conveniencia, con la completa implementación de la agenda neoliberal.

En ese contexto, una insurrección del ejército de los campesinos indígenas, en la forma del EZLN, asumió el control de varias comunidades rurales en Chiapas, pero fueron violentamente reprimidos y posteriormente confinados a fin de

prevenir su propagación por el país. Marchas multitudinarias, protestas y barricadas a manos de estudiantes y profesores en la Ciudad de México pusieron resistencia a las prerrogativas dictatoriales del presidente respecto a dicho confinamiento, pero terminaron siendo sofocados por los asesinatos en masa cometidos por el ejército y fuerzas paramilitares. Los sindicatos laborales, dirigidos por obreros, maestros, trabajadores petroleros y fabricantes promovieron una agenda de cambio social, pero pagaron un alto precio debido a las expulsiones masivas e intervenciones del Estado.

Subsecuentemente, la lucha de clases avanzó de manera intermitente, con muchos altibajos y encuentros tácticos habituales entre las fuerzas comandadas por el gobierno y los diferentes contingentes de la clase trabajadora. El epicentro de la lucha social se mudó al campo, hacia las resistencias de las comunidades que fueron negativamente afectadas por las operaciones expansivas del capital extractivo, sobre todo en el sector minero.

A raíz de lo anterior, la clase obrera y popular, en sus diversas formas, hoy conserva una poderosa capacidad para involucrar a millones a la acción directa, pero carecen de la cohesión política y social para hacerse del poder del Estado. México es el país latinoamericano con la mayor cantidad de luchas populares, pero el que se encuentra en peores condiciones para organizar una ofensiva en contra del capital y los representantes políticos que controlan el aparato estatal, o para movilizar las distintas fuerzas de resistencia y construir un movimiento revolucionario unificado. En las condiciones actuales, la lucha de clases en México se encuentra dividida, a pesar de los continuos y heroicos esfuerzos de la clase trabajadora por involucrarse en las luchas sociales en los niveles regional, estatal y en las fábricas. La alianza entre los inversores extranjeros, los empresarios multimillonarios y los servidores públicos se encuentra en control del poder del Estado, mientras que los trabajadores, los campesinos y los movimientos populares, en determinados entornos locales y regionales son capaces de disputarse el poder hegemónico.

Como se observa, la historia reciente y las dinámicas actuales de la lucha de clases en México ilustran las contradicciones y complejidades del capitalismo, así como las múltiples y diversas formas que han adquirido las inevitables fuerzas de resistencia. Un análisis de estas dinámicas permite concluir que la correlación de

fuerzas en la lucha de clases no es lo suficientemente favorable para un cambio revolucionario en el presente. No obstante, esto no es impedimento para que ciertos sectores de trabajadores organizados, en particular el sindicato de maestros, continúen acumulando fuerzas. El gran error del cálculo político de las administraciones del PRI en la confrontación con este sindicato parece haber despertado fuerzas dormidas de resistencia antisistémica a lo largo del país. Pese a que las capacidades de la clase trabajadora en sus diversas formas se encuentran seriamente limitadas, la lucha y las acciones colectivas del sindicato de maestros y otros sectores empobrecidos de campesinos y comunidades indígenas apuntan hacia un posible cambio en la actual correlación de fuerzas en la lucha de clases. Adicionalmente, la lucha de clases en la creciente frontera del capital extractivo está acumulando fuerza desde abajo, en la forma de múltiples movimientos de resistencia, algunos de los cuales se conglomeran en redes organizacionales de tipo regional, nacional e internacional. En ese sentido, es necesario tomar en cuenta al Congreso Nacional Indígena y evaluar su potencial de movilización. La correlación de fuerzas entre capital y trabajo se halla sujeta a una lucha permanente, pero tanto la historia como la situación política actual en México nos dicen que el flujo y reflujo de la lucha de clases queda indeterminado.

Referencias

- Banco Mundial (2004). *Poverty in Mexico: an assessment of conditions, trends and government strategies*. Washington: Banco Mundial.
- BENJAMIN, T. (1989). *A rich land, a poor people*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- COLLIER, G. y Lowery Quaratiello, E. (1994). *¡Basta! Land and the Zapatista rebellion in Chiapas*. Oakland: Food First.
- CYPHER, J. y Delgado Wise, R. (2010). *Mexico's economic dilemma: the failure of neoliberal restructuring*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- DELGADO WISE, R. y Veltmeyer, H. (2016). *Agrarian change, migration and development*. Halifax: Fernwood Publications.

- ESTEVA, G. (20 de junio de 2016). “La batalla de Oaxaca”. *La Jornada*. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2016/06/20/opinion/021a2pol>
- FISCHEL, A. y Nelson, L. (2010). “The assault on labour in Cananea, Mexico”. *Dollars & Sense*. Recuperado de <http://www.dollarsandsense.org/archives/2010/0910fischelnelson.html>
- GALLUR SANTORUM, S. (31 de octubre de 2010). “Feminicidios en Juárez: la oligarquía”. *Contralínea*. Recuperado de <http://www.contralinea.com.mx/archivo-revista/index.php/author/gallur>
- GIBLER, J. (4 de agosto de 2006). “Scenes from the Oaxaca rebellion”. *ZNet*. Recuperado de <https://zcomm.org/znetarticle/scenes-from-the-oaxaca-rebellion-by-john-gibler/>
- HARVEY, D. (2003). *The new imperialism*. Oxford: Oxford University Press.
- HARVEY, N. (1997). “Efectos de las reformas del artículo 27 en Chiapas: resistencia campesina en la esfera pública neoliberal”. En Zermeño, S. (ed.), *Movimientos sociales e identidades colectivas: México en la década de los noventa*. Ciudad de México: La Jornada Ediciones.
- HERNÁNDEZ NAVARRO, L. (1994). *Chiapas: la rebelión de los pobres*. Tercera Prensa.
- _____ (18 de noviembre de 2014). “La matanza de Iguala y el ejército”. *La Jornada*. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2014/11/18/opinion/017a2pol>
- KLEIN, E. y Tokman, V. (diciembre de 2000). “La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización”. *Revista Cepal* (72), pp. 7-30.
- LA BOTZ, D. (1994). *Chiapas and beyond: Mexico's crisis and the fight for democracy*. Boulder: Westview Press.
- _____ (1 de enero de 2005). “Mexican labour year in review”. *Mexican labour news and analysis*. Recuperado de <https://monthlyreview.org/2005/06/01/mexicos-labor-movement-in-transition/>
- _____ (31 de diciembre de 2009). “Mexican electrical workers change strategy in face of government intransigence”. *NACLA*. Recuperado de <https://nacla.org/news/mexican-electrical-workers-change-strategy-face-government-intransigence>
- LÓPEZ BÁRCENAS, F. y Montserrat Eslava, M. (2011). *El mineral o la vida. La legislación minera en México*. México: Centro de Orientación y Asesoría a Pueblos Indígenas.
- LÓPEZ PORTILLO, J. (1 de septiembre de 1982). “México Vivirá. Sexto informe de gobierno”. Recuperado de http://www.larouchepub.com/spanish/other_articles/2004/Memoria_JoLoPo/05ONUpararNuevOscur.html

- Subcomandante insurgente Marcos (1992). "Tourist guide to Chiapas". *Monthly Review*, 46(1), pp. 8-9.
- MUÑOZ RÍOS, P. (27 de noviembre de 2000). "La canasta básica aumentó 400%". *La Jornada*. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2000/11/27/020n1eco.html>
- PORTES, A., Castells, M. y Benton, L. (1989). *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- ROBLEDO, E. (6 de noviembre de 2000). "En México hay 70 millones de pobres: Boltvinik". *Época*.
- RODRÍGUEZ-ORREGIA, E. (2007). "The informal sector in Mexico: characteristics and dynamics". *Perspectivas Sociales/Social Perspectives*, 9(1), pp. 89-175.
- ROMÁN, R. y Velasco Arregui, E. (2014a). "Mexico: the state against the working class". *NACLA Report on the Americas*, 47(1), pp. 23-26. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/10714839.2014.11721866>
- (21 de noviembre de 2014b). "Partners in crime: the continental capitalist offensive and the killing fields of Mexico. Part I: state terror and the murder of 43 students". *The Bullet 1058*. Recuperado de <https://socialistproject.ca/2014/11/b1058/>
- SACHS, W. (1992). *The development dictionary: a guide to knowledge as power*. London: Zed Books.
- SOLDATENKO, M. (2005). "Mexico '68: power to the imagination!". *Latin American Perspectives*, 32(4), pp. 111-132.
- TEJERA GAONA, H. (1996). "Las causas del conflicto en Chiapas". En Grammont, H. y Tejera Gaona, H. (eds.), *Los nuevos actores sociales y procesos políticos en el campo*. México: UAM/UNAM/Plaza y Valdés.
- TETREAU, D. (2014). "Resistance and reform in Mexico's mining sector". En Petras, J. y Veltmeyer, H. (eds.), *Extractive imperialism in the Americas. Capitalism's new frontier*. Leiden/Boston: Brill.
- TOKMAN, Victor (ed.) (1992). *Beyond regulation: The informal economy in Latin America*. Boulder: Lynne Rienner.
- VELTMEYER, H. y Tetreault, D. (eds.) (2013). *Poverty in Latin America: development pathways and public policies*. Bloomfield: Kumarian Press.
- WAGER, S. y Schulz, D. (1995). "Civil-military relations in Mexico: the Zapatista revolt and its implications". *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 37(1), pp. 1-42.

Políticas públicas y análisis sectorial

Transversalización de la perspectiva de género en las políticas de ciencia y tecnología en México

Mónica Chávez Elorza¹
Jesús Rubio Campos²

Introducción³

En la literatura sobre mujeres y ciencia se pueden identificar tres grandes líneas de investigación e incidencia de política pública en vías de lograr la igualdad de género. Al respecto, Schiebinger y Schraudner (2012) puntualizan que es necesario: 1. Corregir el número de mujeres que participa en ciencia, medicina e ingeniería. 2. Corregir a las instituciones de investigación eliminando barreras y transformando estructuras. 3. Corregir el conocimiento incorporando el análisis de género y sexo en la investigación básica y aplicada. Este capítulo se circunscribe en la primera línea, en términos de analizar los instrumentos de política pública para propiciar una mayor participación de las mujeres y, en menor medida en la segunda, dado que se busca poner en consideración las barreras y limitantes que

¹ Docente investigadora en la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Correo-e: monica.chavez@estudiosdeldesarrollo.net

² Investigador en El Colegio de la Frontera Norte A.C., México. Correo-e: rubio@colef.mx

³ Los autores se colocan en orden alfabético; ambos contribuyeron de manera igualitaria en la elaboración de este artículo. Una versión preliminar se presentó en el 5to Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales "La humanidad frente a los desafíos del capitalismo decadente", celebrado del 4 al 6 de octubre de 2017 en Zacatecas, Zacatecas, y en el Gender Summit 12 en Ciencia, Tecnología e Innovación para América Latina y El Caribe, celebrado los días 6 y 7 de diciembre de 2017 en Santiago, Chile.

no permiten a las mujeres acceder a posiciones de mando, el llamado “techo de cristal”.

Se afirma que la participación de las mujeres en la ciencia es algo positivo no solamente por una cuestión de igualdad, sino para la ciencia misma, por cuanto se aprovechan los conocimientos generados por ellas para el avance científico, integrando un cúmulo mayor de experiencias y perspectivas. Schiebinger (2007:369) señala que “el conocimiento humano puede cambiar dramáticamente cuando las mujeres participan plenamente en la producción de conocimiento”. Sin embargo, las mujeres han sido históricamente marginadas de las ciencias, dificultándoles el acceso por diversos motivos estructurales y negándoles la posibilidad de aportación a la misma, así como el reconocimiento por sus trabajos. Para Massoi (2004:2) es necesario “reivindicar el derecho de toda mujer a hacer ciencia y a contar con todas las posibilidades y facilidades para ello”.

El objetivo del presente capítulo es analizar los avances y retos en la incorporación de la perspectiva de género en las políticas públicas de ciencia y tecnología (CyT) en México. Para lograr este objetivo se realiza una revisión de la literatura especializada, un análisis de política pública en los planes e informes sobre el tema, así como un análisis de indicadores de participación de la mujer en la vida científica-académica y tecnológica. Particularmente se analizan el Programa Nacional para la Igualdad de Oportunidades y no Discriminación contra las Mujeres (Proigualdad 2013-2018), el Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación (PECiTI 2014-2018), la Ley de Ciencia y Tecnología (LCyT 2015), así como los informes del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (Conacyt), de la Academia Mexicana de Ciencias (AMC) y del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

El trabajo se organiza en cuatro secciones. En la primera se presenta una breve discusión sobre las perspectivas teóricas epistemológicas y de incidencia de política pública con relación a las mujeres y la ciencia. En la segunda se analizan los instrumentos de política pública implementados en México para promover la incorporación de la mujer en la ciencia. En la tercera se analizan las cifras de participación de las mujeres en programas educativos en el SNI, en la AMC y en las cifras de patentes en el IMPI. En la cuarta se elabora la discusión sobre lo que

tendría que hacerse para transversalizar la perspectiva de género en las políticas de CyT. Por último, se presentan algunas reflexiones a manera de conclusión.

La mujer y la ciencia: perspectivas teóricas

Es importante señalar que el tema mujer y ciencia no es lineal y, por tanto, su complejidad involucra la comprensión de otras esferas y niveles de análisis tales como el acceso a la educación, dado que la mujer se incorpora de manera tardía en términos históricos a los centros educativos o la segregación ocupacional de tipo horizontal en el sentido de que se crean nichos de empleo, puesto que como trabajadoras de la educación lograban tener una movilidad social ascendente. La esfera del trabajo cobra relevancia porque su distribución, de manera histórica, se ha guiado por aspectos sociales donde la segregación ocupacional se hace evidente para las mujeres, es de tipo vertical en el hecho de no acceder libremente a niveles superiores o de mando y, horizontal, dado que se emplean en ciertas áreas como la docencia y labores de cuidados como enfermería o trabajo social. La esfera género y sexo, por tanto, es relevante, desde el hecho de que uno obedece a la construcción social de roles y el otro obedece a las propias características biológicas de los seres humanos. Por ello, cuando se habla de ciencia, se tienen que tomar en consideración las otras esferas que inciden en la participación tardía de la mujer en las actividades científicas, así como las dificultades para desarrollarse en el sector, lo que implica que la ciencia no es necesariamente neutra.

Esta complejidad ha llevado a plantear, desde el punto de vista epistemológico, algunas teorías sobre género y ciencia:

Punto de vista feminista. Cuestionan las suposiciones del método científico, sus corolarios de objetividad y neutralidad, así como sus implicaciones. Es necesario cambiar el sujeto masculino por uno femenino que beneficie tanto a la producción del conocimiento como al desarrollo tecnológico. Por tanto, el conocimiento situado desde las mujeres les permite un punto de vista distinto.

Posmodernismo feminista. Hace una crítica al concepto de “mujer” porque no hay sólo una y porque es un concepto esencialista. Cambia el conocimiento del punto de vista por el de “una mirada desde aquí ahora”.

Empirismo feminista. La buena investigación se puede realizar tanto por hombres como por mujeres, aunque puede haber fallas por sesgos de género. Los métodos de la ciencia no son en sí mismos masculinos y pueden ser usados para corregir los errores producidos por esa ideología. La experiencia constituye la mejor forma de legitimar afirmaciones de conocimiento y evitan la defensa del privilegio epistémico de las mujeres (Blazquez, 2008:112-117).

En el presente capítulo no se analizará la manera en que se conceptualiza a la mujer dentro de la ciencia, sino que se centrará en las maneras en que las mujeres acceden y participan en el quehacer científico. Como se señaló en la introducción, este trabajo busca contribuir en los estudios que se enfocan en balancear el número de mujeres que participan en la ciencia e identificar barreras y estructuras que limitan el acceso de las mujeres en estas actividades.

La participación de la mujer en actividades científicas en México

En la búsqueda de balancear el número de mujeres que participan en actividades científicas, de acuerdo con Yañez (2016), es posible identificar tres fases de preocupación política y de investigación sobre la segregación en el área de CyT. La primera, en la década de 1980, giró alrededor de asegurar un incremento de las mujeres que estudiaban carreras relacionadas con CyT, donde estereotipos de género⁴ ocasionaban que fueran más los hombres quienes las eligieran. Al respecto, Yañez puntualiza que en esta primera etapa se suponía que las instituciones educativas y científicas eran neutrales al género, por lo que las razones para la baja participación de las mujeres eran un conjunto de barreras culturales fuera del ámbito

⁴ Los estereotipos de género son “una serie de ideas socialmente construidas e impuestas, simplificadas, pero fuertemente asumidas, sobre las características, actitudes y aptitudes de las mujeres y los hombres, las cuales se perpetúan de manera colectiva e individual por las personas a través de su vida y mediante un proceso de enseñanza a sus descendientes” (Sendotu, 2010:10).

educativo. La segunda etapa, en la década de 1990, se centró en estudiar qué factores organizacionales obstaculizaban la participación y el ascenso dentro de las instituciones científicas. La tercera y última etapa, del año 2000 a la fecha, aborda el análisis de las normas, valores y estándares de la producción científica, métodos, técnicas y sus fundamentos epistemológicos.

A su vez, Schiebinger (2007) propone un marco de análisis consistente en tres niveles para estudiar la igualdad de género en la ciencia: 1. La participación de las mujeres. 2. El género en la cultura científica. 3. El género en los resultados de la ciencia. Siguiendo estos tres niveles, se llevará a cabo un balance del estado que guarda la participación de la mujer en las actividades científicas en México.

Indicadores sobre la participación de las mujeres en la ciencia

Como un primer indicador se analizan los números referentes a la participación de mujeres y hombres en campos del conocimiento dentro de la Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés). Los datos de la matrícula escolarizada y no escolarizada del ciclo escolar 2015-2016⁵ para licenciatura indican que hubo alrededor de 4 millones de estudiantes, de los cuales 49.5% eran mujeres; mientras que para posgrado se trató de aproximadamente 176 mil estudiantes. Cuando se desagrega la información por área del conocimiento, se aprecia una segregación horizontal de mujeres en las áreas de ciencias sociales, administración y derecho, salud y educación. En las gráficas 1 y 2 se aprecia una forma de tijera que hace mención a esta segregación de áreas, conforme se hable de mujeres u hombres tanto para el nivel de licenciatura como posgrado.

Estas diferencias se profundizan cuando se observa el número de mujeres que desarrollan carreras en la investigación. De hecho, Yañez (2016) señala que, a pesar del aumento a escala mundial de la participación de la mujer en estudios doctorales y posdoctorales, su carrera como investigadora en universidades, centros de investigación y empresas se ve obstaculizada por diversos motivos, se

⁵ Datos disponibles en línea en el sitio de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, ANUIES (2017).

produce el fenómeno conocido como *leaky pipeline*. Esto es, existen “fugas” que enfrentan las mujeres durante el proceso de convertirse en investigadoras: son promovidas más lentamente y abandonan la carrera por labores familiares.⁶

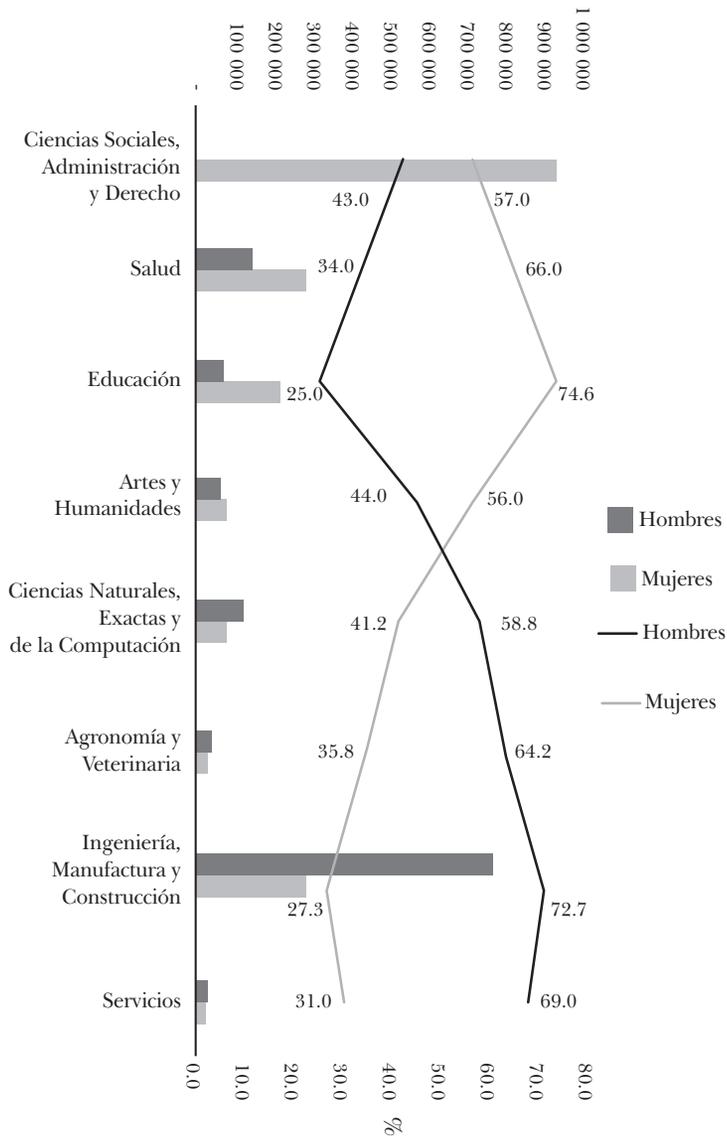
Si se toman en consideración las cifras de los investigadores en México que pertenecen al SNI (Conacyt, 2017),⁷ hay 27 mil 186 investigadores de los cuales sólo 36.6% son mujeres. Esto representa un avance con respecto a años pasados, pues de acuerdo con informes del Conacyt (2011 y 2014), en 1991 las mujeres representaban sólo 21% del total de los miembros del SNI para pasar a 28.6% en 2001 a 33.6% en 2011 y 35% en 2014. Sin embargo, aunque este indicador ha mejorado en 15 puntos porcentuales, aún está lejos de llegar a la igualdad de participación.

En términos comparativos México está aún por debajo del promedio de los países de América Latina. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, por sus siglas en inglés) (2015), sólo 29% de los investigadores en el mundo son mujeres, América Latina y el Caribe es la región con este indicador más alto, 45%, y la más baja Asia, con 23%. Según el mismo estudio, los países de América Latina donde hay más mujeres investigadoras que hombres son Bolivia (63%), Venezuela (56%), Argentina (53%) y Paraguay (52%). Los países con menos mujeres investigadoras que hombres son Uruguay (49%), Cuba y Panamá (48%), Guatemala (45%), Costa Rica (44%), El Salvador y Colombia (38%), Ecuador (37%) y Chile (32%).

⁶ Por la coincidencia entre la edad fértil y el inicio de la carrera científica se le conoce a este momento como *rush hour* u hora pico, que para quienes se quedan en la carrera y aspiran a tener puestos más altos implica tener menos hijos, tenerlos una vez que se contratan definitivamente o incluso no tenerlos.

⁷ Para ingresar, permanecer y subir de nivel en el SNI se requiere principalmente contar con una producción académica notable de libros, capítulos de libros, artículos en revistas arbitradas por pares e indexadas nacional e internacionalmente, además de la docencia y formación de recursos humanos, tanto a nivel de pregrado como de posgrado. Los expedientes son evaluados por comisiones dictaminadoras dentro del área del conocimiento a la que pertenezca el investigador. Dentro del SNI existen cuatro niveles, el de candidato (C) a investigador nacional, el nivel I, el II y el III. Además, aquellos miembros que tengan 65 o más años, hayan pertenecido 15 años ininterrumpidos al nivel III y tengan una carrera destacada con impacto internacional pueden convertirse en investigadores eméritos. Todos reciben un estímulo económico por su productividad académica que depende del nivel al que pertenezcan, evaluándose periódicamente su expediente (Conacyt, 2017).

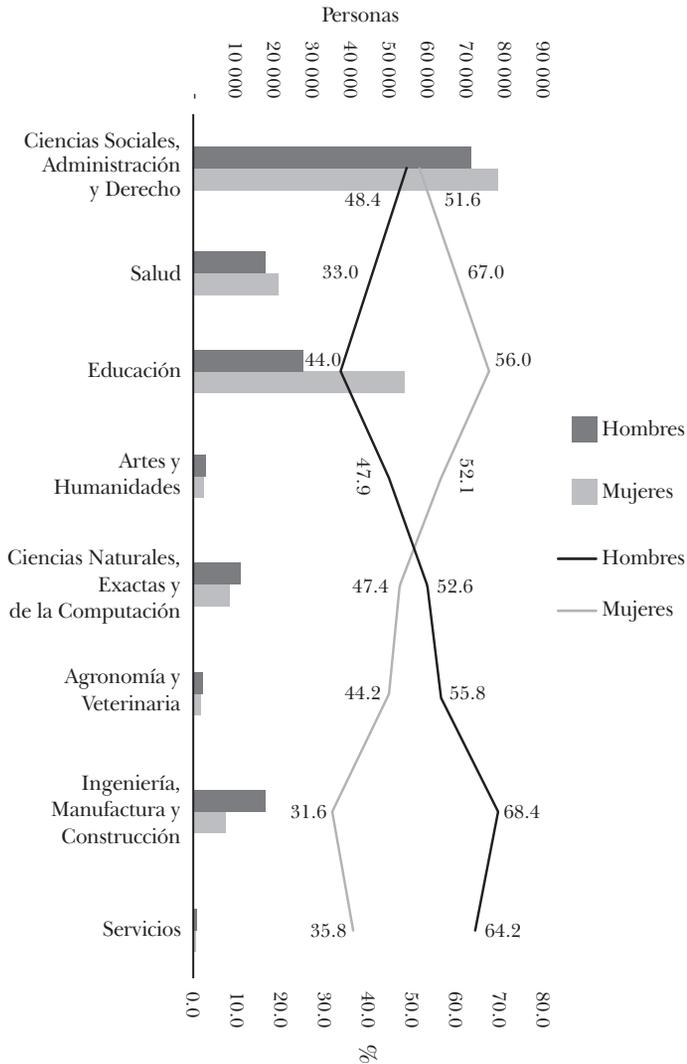
GRÁFICA 1
Matrícula escolar en licenciatura, escolarizada
y no escolarizada, ciclo escolar 2015-2016



Fuente: elaboración propia con base en los datos de ANUIES (2017).

GRÁFICA 2

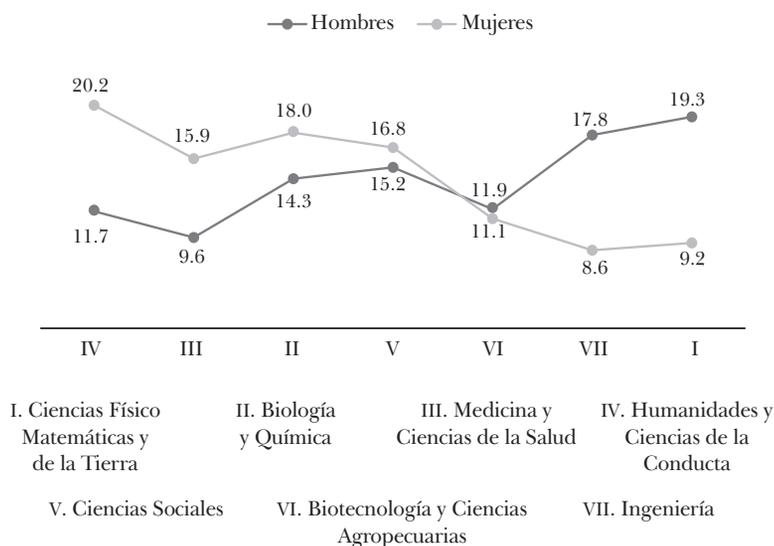
Matrícula escolar en posgrado, escolarizado y no escolarizado,
ciclo escolar 2015-2016



Fuente: elaboración propia con base en los datos de ANUIES (2017).

Asimismo, en México se pueden mostrar las diferencias entre investigadores en sentido horizontal y vertical. En el primero, se aprecia una subrepresentación de las mujeres científicas en áreas del conocimiento I, VI y VII (Ciencias Físico Matemáticas y de la Tierra, Biotecnología y Ciencias Agropecuarias e Ingenierías) (gráfica 3).

GRÁFICA 3
Distribución porcentual de los miembros del SNI según sexo, 2017



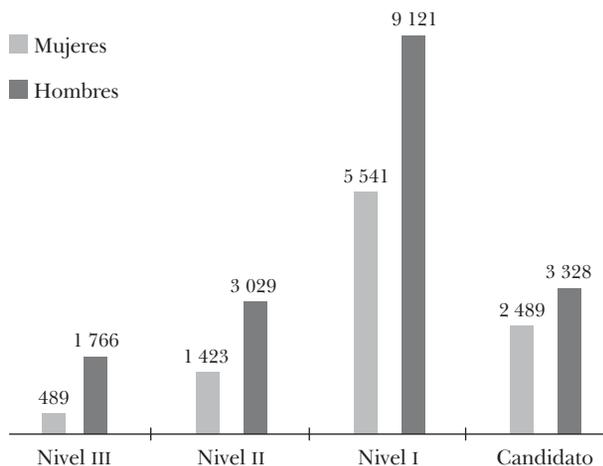
Notas: los porcentajes suman 100 según el sexo.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Conacyt (2017).

En sentido vertical, se puede apreciar que hay más hombres que son miembros del SNI y que por nivel suelen sobre-representar a las mujeres, por ejemplo, en el nivel III, hay 3.6 veces más hombres que mujeres, en el nivel II hay dos veces más hombres que mujeres; en el nivel I, hay 1.6 más hombres que mujeres y en el nivel C, hay 1.3 más hombres que mujeres (gráfica 4).

GRÁFICA 4

Miembros del SNI según sexo y nivel, 2017



Fuente: elaboración propia con base en datos del Conacyt (2017).

De manera más sintetizada, obsérvese el cuadro 1, donde se estiman los pesos relativos entre hombres y mujeres, según el área de conocimiento y nivel en el SNI. Se aprecia lo siguiente: *Según niveles:* a) Por cada 100 hombres hay 75 mujeres en el nivel C. b) Por cada 100 hombres hay 61 mujeres en el nivel I. c) Por cada 100 hombres hay 47 mujeres en el nivel II. d) Por cada 100 hombres hay 28 mujeres en el nivel III. *Según áreas del conocimiento:* a) Por cada 100 hombres hay 28 mujeres con nivel III en el área de Físico Matemáticas e Ingeniería. b) Por cada 100 hombres hay 7 mujeres con nivel III en Ingeniería. c) Por cada 100 hombres hay 13 mujeres con nivel III en el área de Físico Matemáticas y Ciencias de la Tierra.

Un indicador propuesto por la European Commission (2016:137) es el Índice de Techo de Cristal (ITC), el cual se plantea como un indicador compuesto comparativo que permite verificar si existe movilidad hacia puestos superiores de las mujeres en comparación de los hombres.

CUADRO 1

Peso relativo de los miembros del SNI según área y sexo, 2017

<i>Área de conocimiento</i>	<i>Peso relativo/índice de feminidad</i>				
	<i>Total</i>	<i>C</i>	<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
IV. Humanidades y Ciencias de la Conducta	54	100	47	36	17
III. Medicina y Ciencias de la Salud	95	110	111	85	29
II. Biología y Química	72	95	82	50	34
V. Ciencias Sociales	64	76	64	64	35
VI. Biotecnología y Ciencias Agropecuarias	99	116	97	98	79
VII. Ingeniería	28	38	29	17	7
I. Ciencias Físico Matemáticas y de la Tierra	28	41	31	19	13
Total	58	75	61	47	28

Notas: peso relativo es igual al número de mujeres entre el número de hombres por 100.

En gris más claro las cifras menores a 30; en gris intermedio cifras entre 31 y 80; en gris más oscuro las cifras mayores a 80.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Conacyt (2017).

Se aplicó este indicador a los miembros del SNI. El ITC se calcula como la proporción de mujeres en el SNI (C, I, II y III) con respecto a la proporción de mujeres en el nivel III. El ITC de 1 indica que no hay diferencia entre mujeres y hombres en términos de oportunidades de ascenso en el SNI. Un índice menor a 1 significa que las mujeres están más representadas en el nivel III que en el SNI en general (C, I, II y III). Un índice de más de 1 indica la presencia del efecto de ITC, señala que las mujeres están menos representadas en el nivel III que en general.

Los resultados del cuadro 2 indican que existe en todas las áreas del conocimiento un “techo de cristal” por parte de las mujeres que pertenecen al SNI, ello pone de manifiesto la necesidad de analizar a mayor detalle barreras y facilitadores que pueden estar operando, de modo que existan estos resultados alejados de la paridad en términos de logro en el SNI nivel III.

CUADRO 2
 Índice de Techo de Cristal e Índice de Fuga
 para investigadoras del SNI, 2015-2017

Área de conocimiento	Índice de Techo de Cristal (ITC) (Proporción de mujeres SNI/ Proporción mujeres Nivel III)			Índice de Fuga (IF) (1-(Mujeres SNI III/ Mujeres SNI I))*100		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
IV. Humanidades y Ciencias de la Conducta	1.9	1.8	1.9	88.3	88.7	88.9
III. Medicina y Ciencias de la Salud	1.7	1.7	1.7	93.9	94.0	93.7
II. Biología y Química	2.1	2.2	2.2	90.8	90.4	90.2
V. Ciencias Sociales	1.2	1.1	1.1	89.7	89.7	89.1
VI. Biotecnología y Ciencias Agropecuarias	1.4	1.5	1.5	95.7	94.8	94.8
VII. Ingeniería	2.7	2.3	2.4	97.8	97.9	98.1
I. Ciencias Físico Matemáticas y de la Tierra	3.6	3.3	3.4	85.5	85.3	85.1
Total	1.7	1.7	1.7	91.2	91.2	91.2

Fuente: elaboración propia con base en datos del Conacyt (2017)
 y European Commission (2016).

De manera complementaria al ITC y para medir el fenómeno conocido como *leaky pipeline* o de fugas —que impacta fuertemente en la segregación vertical—, se propone el indicador IF (cuadro 2). Dicho indicador se obtiene de restar a 1 el resultante de dividir el número de mujeres en el nivel III del SNI entre el número de mujeres en el nivel I del SNI por 100. Esto se hace tanto en general como por área del conocimiento.⁸

Un hallazgo interesante es que el IF no es necesariamente mayor sólo en aquellas áreas con menor porcentaje de mujeres en el nivel III del SNI. El IF en general

⁸ No se usa el nivel de candidato para este indicador pues sólo se refiere en su mayoría a quienes ingresan por primera vez al SNI, mientras que los siguientes niveles son acumulativos, siendo el nivel I el que mayor cantidad de investigadores tiene y, por lo tanto, el que representa el número “sin fuga”. A partir de ahí, la cantidad y porcentaje de mujeres que logra ascender en el SNI es cada vez menor en todas las áreas.

para todas las áreas es de 91.2%, es decir, las mujeres en el nivel III representan sólo 8.8% de las que se encuentran en el nivel I. El área del conocimiento con el mayor IF es la VII. Ingenierías, con un índice de 98.1%, es decir, las mujeres que llegan al nivel III de esta área comprenden sólo 2.1% de las que están en el nivel I. Le sigue el área VI. Biotecnología y Ciencias Agropecuarias con un IF de 94.8% y el área III. Medicina y Ciencias de la Salud con un índice de fuga de 93.7%.

Otro aspecto a tomar en cuenta es la composición de las comisiones evaluadoras, que se rige de acuerdo con el mérito y a votaciones entre investigadores llevadas a cabo a través del Foro Consultivo. No obstante, no se contemplan mecanismos de tipo positivo que reconozcan y corrijan la poca presencia de mujeres en las actividades científicas, hecho que impacta de manera directa en el número de mujeres que logran ser reconocidas según el mérito establecido por sus pares. En el cuadro 3 se presenta la manera en que se conformaron dichas comisiones dictaminadoras en dos años, 2016 y 2017.

Lo que se puede apreciar en último caso, es que no existe de manera sistemática una garantía de participación igualitaria entre mujeres y hombres en las distintas áreas del conocimiento en las comisiones. En 2017 se observa que en cuatro de las siete áreas hubo más mujeres que hombres en las comisiones; sin embargo, sólo en tres de las siete áreas el presidente fue mujer. En 2016, en ninguna de las comisiones hubo más mujeres que hombres y sólo hubo una mujer como presidenta en una comisión de las siete existentes. Tampoco hay que olvidar que la votación entre investigadores puede, de igual modo, tener sesgos de género. Asimismo, la inexistencia de evaluación ciega sobre los expedientes de los investigadores por parte de las comisiones limita por mucho las cuestiones de sesgos inconscientes, estereotipos sociales y esquemas de género.⁹

⁹ Revisar a mayor detalle sobre estos asuntos la página del proyecto Gender-Net en el 7o Programa Marco de la Unión Europea para la Investigación, <http://www.gender-net.eu/spip.php?article72&lang=en>

CUADRO 3

Composición de las comisiones dictaminadoras del SNI, 2017 y 2016

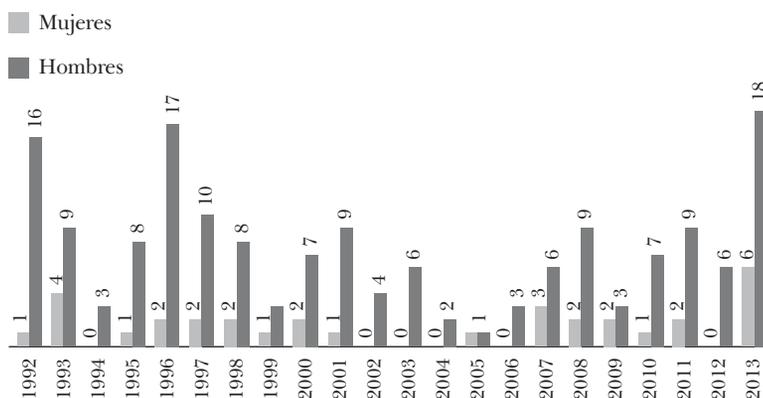
Área de conocimiento	Comisión dictaminadora 2017				Comisión dictaminadora 2016			
	Hombres	Mujeres	Presidente	% Mujeres	Hombres	Mujeres	Presidente	% Mujeres
I. Ciencias Físico Matemáticas y de la Tierra	5	9	M	64.3	5	3	M	37.5
II. Biología y Química	6	9	M	60.0	7	2	H	22.2
III. Medicina y Ciencias de la Salud	9	5	H	35.7	4	3	H	42.9
IV. Humanidades y Ciencias de la Conducta	7	8	M	53.3	11	3	H	21.4
V. Ciencias Sociales	4	10	H	71.4	10	5	H	33.3
VI. Biotecnología y Ciencias Agropecuarias	10	4	H	28.6	5	2	H	28.6
VII. Ingeniería	12	2	H	14.3	9	0	H	-

Fuente: elaboración propia con base en datos del Conacyt (2017).

Las cifras anteriormente mencionadas muestran patrones de sesgos, de segregación y de falta de paridad. Esto se confirma cuando se revisan los datos de los investigadores eméritos. Las cifras para el periodo 1992 a 2013 indican que son 197 a escala nacional investigadores en este rango, de los cuales 164 son hombres y 33 son mujeres (gráfica 5).

GRÁFICA 5

Miembros eméritos del SNI según sexo, 2017



Fuente: elaboración propia con base en datos del Conacyt (2017).

Otro indicador interesante es el porcentaje de mujeres que son parte de la AMC, un grupo selecto de investigadores al que sólo se ingresa por recomendación de los miembros actuales y en el que se toma en cuenta, al igual que en el SNI, la producción académica.¹⁰ Si bien los miembros no obtienen estímulos económicos por pertenecer a ella, su inclusión genera un alto prestigio académico nacional e internacional. Sus integrantes tienden a ser investigadores del SNI de los niveles II y III. En adición, conforme a estadísticas de la AMC a marzo de 2017, 24.6% de sus integrantes eran mujeres (AMC, 2017a).

Al igual que en el SNI se observa que la pertenencia a la AMC presenta una segregación horizontal por sexo. El área con menor participación de las mujeres son las Ciencias Exactas dado que, de manera individual tanto en Física como en Ingeniería, las mujeres presentan porcentajes de alrededor de 5%, mientras que los hombres de más de 14%.

¹⁰ La AMC fue fundada el 12 de agosto de 1959, como una asociación civil independiente llamada primero Academia de la Investigación Científica, que a partir de 1996 pasa a denominarse Academia Mexicana de Ciencias (AMC, 2017a).

CUADRO 4

Integrantes de la AMC según sexo y área del conocimiento, 2017

<i>Área/ Sección</i>	<i>Personas</i>			<i>Porcentajes</i>		
	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>
CIENCIAS EXACTAS	1 101	189	1 270	53.8	28.5	47.2
Astronomía	58	14	72	2.8	2.1	2.7
Física	399	39	438	19.5	5.9	16.3
Ingeniería	288	34	322	14.1	5.1	12.0
Matemáticas	131	16	147	6.4	2.4	5.5
Química	131	54	185	6.4	8.1	6.9
Geociencias	94	32	126	4.6	4.8	4.7
CIENCIAS NATURALES	623	248	871	30.5	37.4	32.4
Agrociencias	129	36	165	6.3	5.4	6.1
Biología	316	145	461	15.5	21.9	17.2
Medicina	178	67	245	8.7	10.1	9.1
CIENCIAS SOCIALES	179	89	268	8.8	13.4	10.0
HUMANIDADES	142	137	279	6.9	20.7	10.4
Total	2 045	663	2 688	100	100	100

Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas oficiales de la AMC
(corte al 17 de marzo de 2017) (AMC, 2017b).

Indicadores sobre el género dentro de la cultura científica

Sobre el segundo nivel de análisis propuesto por Schiebinger (2007), el género dentro de la cultura científica, algo sintomático alrededor de la participación de las mujeres en la ciencia en México, es que desde su creación en 1970, el principal órgano encargado de la política pública sobre el tema, el Conacyt, ha sido dirigido sólo por hombres; sin embargo, a partir del nuevo gobierno para el periodo 2018-2024, estará al frente una mujer.¹¹ Ante la poca incursión de las mujeres en altos mandos, Yáñez (2016) señala que existe una conceptualización construida alrededor

¹¹ Para una revisión de los directores en la historia del Conacyt véase <http://www.conacyt.mx/index.php/el-conacyt>

del hombre en la ciencia, dominada por creencias relacionadas al hecho de que se debe dedicar todo el tiempo al trabajo científico, por lo que tener familia es un estorbo; que la producción científica no debe ser interrumpida, de manera que tener una familia que cuidar no es conveniente para la ciencia dado que se debe aceptar una alta movilidad geográfica a escala internacional. Estas cuestiones hacen que en el imaginario social sea más conveniente para los hombres que para las mujeres hacer ciencia. El estereotipo socialmente construido ubica a las mujeres en el espacio doméstico, visto éste “como un espacio invisible de aparente inactividad, donde tienen lugar el cuidado y mantenimiento del hogar, la crianza, los afectos y el cuidado de las personas dependientes” (Sendotu, 2010:14). Así, para las mujeres que trabajan se presenta una doble jornada representada por una combinación y acumulación del trabajo productivo, doméstico y familiar de forma cotidiana, lo que dificulta compaginar su crecimiento profesional con el cuidado de la familia (Sendotu, 2010).

En este nivel de análisis se hace evidente la necesidad de conocer con mayor detalle las percepciones sobre la función que las mujeres científicas cumplen, tanto por ellas como por sus colegas y directivos de las instituciones de investigación para contrastar hasta qué grado la cultura ha generalizado y aceptado la forma en que se visualizan los comportamientos esperados por cada uno de estos actores. Este análisis cualitativo excede el objetivo del trabajo; no obstante, queda pendiente para futuras investigaciones.

Indicadores sobre los productos científicos y el género

En lo referente al género en los resultados de la ciencia, esto es, de los productos científicos producidos por mujeres y hombres, existen dos limitaciones importantes en México. La primera es que, más allá de la participación porcentual de las mujeres en las diferentes áreas y niveles del SNI, no existen estadísticas públicas sobre el número de libros, capítulos, artículos en revistas arbitradas e indizadas o el número de citas a dichos trabajos clasificadas por sexo. Esto dificulta hacer un cálculo rápido sobre la productividad académica por sexo y, por ende, saber si existen diferencias a lo largo de la carrera de los investigadores.

Al suplir esta ausencia de datos, en la literatura, se identificaron dos trabajos sobre la productividad de los miembros del SNI. El primero, de González-Brambilia y Veloso (2007), utiliza los datos de 14 mil 328 investigadores de todas las áreas del conocimiento que han pertenecido al SNI por al menos un año en el periodo 1991 a 2002. Los autores estructuran datos de panel para estimar un modelo de productividad científica e identificar los determinantes clave. Sus resultados muestran, en términos de brechas de género, que las mujeres no están sobre-representadas entre los que no publican y que, a su vez, producen 0.07 artículos menos que los hombres en promedio anual. Por otra parte, señalan que las científicas en el área de Ingeniería, a pesar de ser únicamente 12%, son más productivas que sus pares varones.

En el segundo trabajo, realizado por Rivera-León, Mairesse y Cowan (2016), los autores construyeron un panel de datos de investigadores mexicanos pertenecientes al SNI en 2013 con base en sus publicaciones durante el periodo 1990-2014 en la ISI Web of Science. De igual manera, especificaron un modelo de productividad individual, controlaron la endogeneidad para precisar los determinantes clave. Asimismo, incluyeron dos ecuaciones adicionales, una para medir el ascenso de los investigadores a un nivel superior y otro para el tiempo en que no se hicieron publicaciones. Sus resultados son por demás interesantes dado que invalidan la paradoja de la productividad según el género: *a)* Las brechas de género se reducen o inclusive se revierten si se toma en consideración la calidad de la publicación a través del factor de impacto. *b)* Las investigadoras tienen entre 5 a 6% más de años sin publicaciones que sus pares hombres. *c)* En niveles de antigüedad, las investigadoras tienen 1% más de años sin publicaciones que los hombres. *d)* Las investigadoras en las universidades tienen una menor probabilidad de ascenso cuando tienen coautorías con hombres, mientras que su productividad aumenta cuando hacen coautorías con mujeres.

En términos de política pública, González-Brambilia y Veloso (2007) sugieren que es necesario seguir investigando las cuestiones de brechas de productividad según el género. Por su parte, Rivera-León, Mairesse y Cowan (2016) indican existencias de sesgos en la conformación de las comisiones dictaminadoras del SNI, señalan que se da preferencia a los investigadores por sobre las investigadoras en

ascensos. Es, por tanto, indispensable implementar políticas positivas dirigidas a las investigadoras.

En este rubro también queda investigación por hacer, dado que los cambios en extender en un año la evaluación del SNI a las investigadoras que han dado a luz, puede impactar en la manera en que éstas logran permanecer o inclusive ascender.

Con respecto a la producción de patentes se identifica también un problema de información, pues en los informes anuales del IMPI (2015), organismo encargado del registro de patentes en México, no se desagrega por sexo, lo que invisibiliza la participación de la mujer en este tema. Sólo desagrega por entidad federativa que solicitó la patente y entre nacionales o extranjeros.

De igual manera, para solventar esta ausencia de datos, Millán y Meza (2015) utilizaron los nombres de los investigadores del SNI y los emparejaron con la información que proporciona el IMPI para crear una base de datos de producción de patentes para el periodo 2003-2012. En su análisis subrayan la poca participación de las mujeres, dado que únicamente 20% de las patentes se otorgaron a las investigadoras. Otro estudio reciente, realizado por Sifontes y Morales (2014), utilizó los datos de 2 202 patentes registradas para Argentina, Brasil, México, Colombia, Cuba, Chile y Venezuela en la Oficina de Patentes de Estados Unidos (USPTO, por sus siglas en inglés) para analizar la participación de las mujeres en la actividad inventiva. Sus resultados arrojan que durante el periodo 1990 a 2006 sólo 20% de los inventos involucran la participación de mujeres. México figura, junto con Perú y Argentina, como uno de los países con mayor desigualdad de género en la producción de patentes.

La transversalidad de género en las políticas de CyT en México

Las políticas públicas no deben suponerse neutrales al género (López y Maier, 2014). En el caso de la perspectiva de género, la transversalidad como herramienta de política pública implica que cada una de las acciones que lleve a cabo el gobierno contemplen siempre las brechas estructurales que rigen las relaciones entre mujeres y hombres con miras a modificarlas y lograr la igualdad. La

transversalidad es un instrumento administrativo para hacer que todas las formas de actuación gubernamental aseguren la calidad de un valor público de Estado que han alcanzado ciertas convicciones y demandas sociales (Aguilar, 2011).

Para que la transversalidad funcione, las acciones llevadas a cabo por el gobierno y todos los actores sociales deben buscar reconstruir las estructuras que generan desequilibrios entre mujeres y hombres. Molyneux señala que existen dos grandes tipos de intereses relacionados con la perspectiva de género: *a)* Los intereses estratégicos de género, los cuales se refieren a los que mujeres u hombres desarrollan por virtud de sus posiciones sociales a través de sus atributos de género y que son derivados del análisis deductivo de la subordinación de la mujer, es decir, buscan encontrar y modificar desigualdades estructurales. *b)* Los intereses prácticos de género, que tienen que ver con condiciones concretas enfrentadas por las mujeres y que responden a necesidades inmediatas percibidas (1985). En particular Molyneux subraya el hecho de que “algunos Estados tratan de ganar el apoyo de las mujeres satisfaciendo necesidades inmediatas prácticas sin satisfacer sus necesidades estratégicas” (1985:230).

En el Plan Nacional de Desarrollo de México 2013-2018 se incorporó por primera vez la perspectiva de género como un eje transversal para las metas nacionales, lo que significa que se coloca la igualdad entre mujeres y hombres en el centro de la programación y acción gubernamental. El principal instrumento que contiene los lineamientos de política pública sobre género en México para buscar hacer esto posible es el Proigualdad 2013-2018. Sobre la participación de la mujer en la ciencia, el Proigualdad señala que “es necesario eliminar sesgos de género en la elección del área de estudio y en el desarrollo profesional de las mujeres e incentivar su participación en ciencias duras y en áreas tecnológicas, de innovación y de nuevas tecnologías, así como en la investigación”. No obstante, el programa no define indicadores específicos de seguimiento para evaluar el avance de las mujeres en la ciencia.

El Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación (PECiTI) 2014-2018 prevé incentivar la participación de las mujeres en todas las áreas del conocimiento, en particular en las relacionadas a las ciencias y la investigación, poniendo como entidad responsable al Conacyt. Para lo anterior, entre sus estrategias

y líneas de acción están impulsar acciones afirmativas en becas de posgrados para la integración de mujeres en carreras científicas y técnicas. Sin embargo, no va más allá de esta línea de acción en lo que respecta a acciones específicas para disminuir brechas de género en la ciencia.

La Ley de Ciencia y Tecnología (LCyT) 2002 señala entre sus disposiciones el “promover la inclusión de la perspectiva de género con una visión transversal en la ciencia, la tecnología y la innovación, así como una participación equitativa de mujeres y hombres en todos los ámbitos del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación” (DOF, 2002, art. 2.VIII). Ubica, además, entre sus principios orientadores, que

las políticas, instrumentos y criterios con los que el gobierno federal fomente y apoye la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación deberán buscar el mayor efecto benéfico, de estas actividades, en la enseñanza y el aprendizaje de la ciencia y la tecnología, en la calidad de la educación, particularmente de la educación superior, en la vinculación con el sector productivo y de servicios, así como incentivar la participación equilibrada y sin discriminación entre mujeres y hombres y el desarrollo de las nuevas generaciones de investigadores y tecnólogos (DOF, 2002, art. 12.5).

Adicionalmente, la LCyT 2015 indica que “el gobierno federal apoyará la investigación científica y tecnológica que contribuya significativamente a desarrollar un sistema de educación, formación y consolidación de recursos humanos de alta calidad en igualdad de oportunidades y acceso entre mujeres y hombres” (DOF, 2002, art. 42).

Sin embargo, no se comenta nada en la presente ley en lo relativo a qué instrumentos, tales como programas específicos, mecanismos y otros que serán implementados para lograr una igualdad sustantiva entre mujeres y hombres referente a los puestos de dirección de los centros públicos de investigación del Conacyt, ni de fondos especiales¹² destinados a impulsar la participación de la mujer en proyectos

¹² No obstante existen algunos fondos de financiamiento destinados exclusivamente a mujeres, como las Becas L’Oreal y más recientemente becas para investigadoras otorgadas por la AMC.

de investigación científica en aquellas áreas del conocimiento en las que ya se tiene un diagnóstico de su falta de representatividad. La LCyT 2015 agrega que

el sistema integrado de información sobre investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación estará a cargo del Conacyt, quien deberá administrarlo y mantenerlo actualizado (...) en la medida de lo posible, el sistema deberá incluir información de manera diferenciada entre mujeres y hombres a fin de que se pueda medir el impacto y la incidencia de las políticas y programas en materia de desarrollo científico, tecnológico e innovación (DOF, 2002, art. 14).

A este respecto, como se observó en las estadísticas del SNI, ya existen tales estadísticas públicas respecto de las mujeres en cada área del conocimiento y nivel del SNI. Sin embargo, hacen falta estadísticas sobre el estado civil, edad y número de hijos, así como su relación en torno al ciclo reproductivo y familiar; sin mencionar que no se ha examinado nada con respecto a los soportes institucionales que proveen de servicios de cuidado. Lo anterior es crucial si es que se quieren establecer relaciones y patrones en cuanto al impacto de estas variables sobre la productividad académica. Tampoco se presentan estadísticas desagregadas por sexo de la producción académica de quienes participan en el SNI.

Para enfrentar parcialmente la discriminación vertical en el Sistema Nacional de Investigadores respecto a las causas reproductivas y de cuidados que enfrentan las mujeres en la llamada “hora pico” o *rush hour* señalada por Yañez (2016), misma que ocasiona el proceso llamado *leaky pipeline* o de “fugas”, al tener que compaginar el inicio de su carrera como investigadoras y como madres, el reglamento del SNI (Conacyt, 2017) prevé la siguiente acción afirmativa: “A las investigadoras que tengan un parto durante el periodo de vigencia de su distinción, se les otorgará un año de extensión, mediante solicitud expresa de la interesada. En el caso de que el parto sea en el año de evaluación de su solicitud de ingreso o permanencia podrán solicitarlo en el periodo siguiente” (art. 51).

Esto representa una acción que ayuda a los intereses estratégicos de género según la definición de Molyneux (1985), pues busca modificar desigualdades estructurales que hacen que la mujer enfrente segregación vertical y no pueda

acceder a los principales niveles dentro del SNI. Sin embargo, refuerza el estereotipo de género de que las labores de cuidado son sólo responsabilidad de las mujeres y no compartidas con los hombres. Debería contemplarse una acción similar para los padres que así lo requieran.

Reflexiones finales

Si bien, se han logrado algunos avances en las últimas décadas, la presente investigación evidencia que existen brechas tanto verticales como horizontales en la participación de la mujer en la ciencia en México, debido a factores estructurales que requieren de una intervención de política pública transversal.

Aunque existen intenciones manifestadas en programas y leyes dirigidas a balancear la participación de la mujer en la ciencia en México, éstas no son suficientes y de hecho son apenas incipientes dado que la mayor parte de ellas no están sustentadas en diagnósticos que contemplen ni las causas de tales desigualdades ni señalan responsabilidades precisas a todos los actores involucrados. Asimismo, se observa que no existe la contraparte presupuestaria que estaría dando soporte institucional a las legislaciones emitidas. No se encontraron programas ni acciones específicas para cerrar tales brechas.

Si realmente se pretenden cerrar las brechas de género existentes en la ciencia en México, deben diseñarse instrumentos de política pública encaminados a eliminar o atenuar las causas de tales desigualdades, basados en diagnósticos que permitan diseñar acciones específicas de corto, mediano y largo plazo, acompañadas del presupuesto necesario para poderlas llevar a cabo y monitorear su implementación e impacto, mediante indicadores específicos para cada una de las áreas estudiadas en el presente trabajo.

Referencias

- Academia Mexicana de Ciencias (2017a). “Acerca de”. Recuperado de https://amc.mx/amc/index.php?option=com_content&view=article&id=59&Itemid=79
- _____ (2017b). “Estadística de membresía”. Recuperado de https://amc.edu.mx/amc/index.php?option=com_content&view=article&id=292&Itemid=77
- AGUILAR, L. (2011). “Políticas públicas y transversalidad”. En Ramos, J.M., Sosa, J. y Acosta, F. (coords.), *La evaluación de políticas públicas en México*. México: COLEF/INAP.
- Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) (2017). “Anuarios estadísticos de educación superior. Ciclo escolar 2016-2017”. Recuperado de <http://www.anui.es.mx/informacion-y-servicios/informacion-estadistica-de-educacion-superior/anuario-estadistico-de-educacion-superior>
- BLAZQUEZ GRAF, N. (2008). *El retorno de las brujas. Incorporación, aportaciones y críticas de las mujeres en la ciencia*. México: UNAM.
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) (2011). “Estadísticas básicas”. Recuperado de <http://www.conacyt.mx/index.php/estadisticas-basicas>
- _____ (2014). “Informe general del estado de la ciencia, la tecnología y la innovación”. Recuperado de <http://www.siiicyt.gob.mx/index.php/estadisticas/informe-general/informe-general-2014/1572-informe-general-2014/file>
- _____ (s/f). “Programa Institucional del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología 2014-2018”. Recuperado de http://www.conacyt.mx/images/conacyt/normatividad/interna/PROGRAMA_INSTITUCIONAL_DEL_CONACYT.pdf
- _____ (s/f). “Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación (PECiTI) 2014-2018”. Recuperado de http://www.conacyt.gob.mx/images/conacyt/PECiTI_2014-2018.pdf
- _____ (2016). “Padrón de Beneficiarios del Sistema Nacional de Investigadores”. Recuperado de <http://www.conacyt.mx/index.php/el-conacyt/sistema-nacional-de-investigadores>
- _____ (2017). “Reglamento del Sistema Nacional de Investigadores”. Recuperado de <http://conacyt.gob.mx/index.php/sni/otros/marco-legal-sni/reglamento-sni/13493-reglamento-sni/file>
- European Commission (2016). “SHE FIGURES 2015”. Recuperado de https://ec.europa.eu/research/swafs/pdf/pub_gender_equality/she_figures_2015-final.pdf

- GONZÁLEZ-BRAMBILA, C. y Veloso, F.M. (2007). "The determinants of research output and impact: a study of Mexican researchers". *Research Policy*, 36, pp. 1035-1051.
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) (2015). "Informe del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial". Recuperado de <http://www.gob.mx/impi/documentos/informe-anual-del-imp>
- Diario Oficial de la Federación (5 junio 2002). "Ley de Ciencia y Tecnología [LCyT]". Última reforma publicada el 8 de diciembre de 2015.
- LÓPEZ, S. y Maier, E. (2014). "Algunos elementos para comprender la institucionalidad de género en México: un estudio introductorio". En López, S., Maier, E., Tarrés Barraza, M.L. y Zaremberg Lis, G. (coords.), *15 años de políticas de igualdad. Los alcances, los dilemas y los retos*. México: COLEF/COLMEX/FLACSO.
- MASSOÌ GUIJARRO, E. (2004). *Género y ciencia. Una relación fructífera*. Granada: Gazeta de Antropología.
- MILLÁN QUINTERO, G. y Meza Rodríguez, N.I. (2015). "El Sistema Nacional de Investigadores mexicano: un acercamiento desde la producción de patentes 2003-2012". *Inter-ciencia*, 20(12), pp. 840-846.
- MOLYNEUX, Maxine (1985), "Mobilization without Emancipation? Women's Interests, the State and Revolution in Nicaragua". *Feminist Studies*, 11(2), pp. 227-254.
- SIFONTES FERNANDEZ, D.A. y Morales Valera, R.M. (2014). "La actividad innovadora por género en América Latina: un estudio de patentes". *Revista Brasileira de Inovacao*, 13(1), pp. 163-186.
- Programa Nacional para la Igualdad de Oportunidades y no Discriminación contra las Mujeres 2013-2018 (PROIGUALDAD). Recuperado de http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/101222.pdf
- RIVERA LEÓN, L., Mairesse, J. y Cowan, R. (2016). "An econometric investigation of the productivity gender gap in Mexican research, and a simulation study of the effects on scientific performance of policy scenarios to promote gender equality". *UNU-MERIT*. Recuperado de <https://www.merit.unu.edu/publications/working-papers/abstract/?id=6327>
- SCHIEBINGER, L. (2007). "Getting more women into science: knowledge issues". *Harvard Journal of Law & Gender*, 30, pp. 365-378.

- SCHIEBINGER, L. y Schraudner, M. (2012). “Innovaciones de género en ciencia, medicina e ingeniería: enfoques interdisciplinarios para su consecución”. En Perdomo Reyes, I. y Puy Rodríguez, A. (eds.), *Género, conocimiento e investigación*. Madrid: Plaza y Valdés Editores.
- SENDOTU (2010). “Intervención Social desde el Enfoque de Género, Cuaderno de Trabajo, Proyecto de fomento a la empleabilidad, la inclusión social y la igualdad entre hombres y mujeres del Fondo Social Europeo en la Comunidad Autónoma Vasca”. Recuperado de http://www.trabajosocialleon.org/documentos/circulares_40_1383044941.pdf
- YAÑEZ, S. (2016). “Trayectorias laborales de mujeres en ciencia y tecnología. Barreras y Desafíos. Un estudio exploratorio”. *Documento de trabajo N2*. Chile: FLACSO. Recuperado de <http://www.flacsochile.org/publicaciones/trayectorias-laborales-de-mujeres-en-ciencia-y-tecnologia/>
- United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (UNESCO) (2015). “Atlas of Gender Inequality in Education”. Recuperado de <http://tellmaps.com/uis/gender/#!/tellmap/79054752/6>
- The World Economic Forum (WEF) (2016). “The Industry Gender Gap. Women and Work in the Fourth Industrial Revolution. Executive Summary”. Recuperado de http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_GenderGap.pdf

Asociaciones Público Privadas en el sector eléctrico: ¿nuevos esquemas para garantizar los rendimientos del capital monopólico financiero?

José Enrique Mendoza Méndez

Introducción¹

Por medio de los esquemas de asociación público privada (APP), grandes corporaciones como Iberdrola, Inter Gen y Unión Fenosa, han consolidado su participación como proveedores de energía para la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Asimismo, la banca global y los inversionistas institucionales proporcionan el financiamiento para dichos esquemas. Las APP se implementan bajo el supuesto de que la eficiencia en la generación de bienes y servicios públicos se logra a través de los incentivos de la competencia en el mercado. Además, se sostiene que estos esquemas contribuyen a mantener la disciplina en las finanzas públicas. Sin embargo, sus promotores omiten el hecho de que dadas las características de mucha infraestructura, es decir, bienes intensivos en capital, con altos riesgos, y que necesitan periodos prolongados de maduración para recuperar la inversión, será necesario contar con tarifas más altas, subvenciones de capital y fondos públicos para alcanzar los retornos que exigen los inversionistas privados.

A partir de los 1990, la principal modalidad de participación privada en la generación de energía eléctrica en México es la Producción Independiente de

¹ Esta investigación se desarrolla gracias a la beca otorgada por Conacyt para desarrollar una estancia posdoctoral en la Unidad Académica en Estudios de Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Correo-e: jemend@hotmail.com

Energía (PIE). Los inversionistas privados han construido plantas de ciclo combinado, que requieren de un suministro de gas, lo cual está garantizado por el Estado. En los últimos tres lustros, la quinta parte de las inversiones APP en infraestructura se han destinado a la industria eléctrica.

La reforma en materia energética, decretada el 20 de diciembre de 2013, permitió la participación del sector privado en la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica. Anteriormente, se contaba con una industria integrada verticalmente articulada a través de la CFE. Ahora, se ha creado un Mercado Eléctrico Mayorista (MEM), donde la CFE es otro competidor, que se organiza por medio de Empresas Productivas Subsidiarias (EPS).

El objetivo de este capítulo es analizar la implementación de APP en el sector eléctrico mexicano a través de los lentes de la financiarización. Desde esta perspectiva, se plantea que el Capital Monopólico Financiero (CMF) impulsa la acumulación intensiva y extensiva del capital ficticio, transformando el papel del gasto público en el proceso de generación de infraestructura. El punto de partida es la observación de que el sector privado está consolidando su presencia en el mercado eléctrico nacional por medio de APP. Se argumenta que la fuerza motriz detrás de esta tendencia son las nuevas fuentes de ganancia que estos esquemas permiten generar para el CMF.

El capítulo consta de seis apartados. En el primero, se analiza el papel del gasto público en el contexto de la financiarización de la economía global, para comprender qué intereses impulsan estos esquemas. Posteriormente, se realiza un acercamiento conceptual a las APP y sus fuentes de financiamiento. En el tercer apartado, se pondera la importancia de los inversionistas privados en la generación de infraestructura en México. En el cuarto apartado, se analiza la operación de las APP y a qué sectores están dirigidas. A continuación, se estudian las distintas modalidades de participación privada en el sector eléctrico mexicano. De ahí, pasa a un breve análisis del impacto de la reforma energética de 2013. Por último, se presenta un comentario final.

Financiarización y gasto público

De acuerdo con Chesnais, la era neoliberal está sustentada en un régimen mundializado de dominación financiera, un nuevo modo de funcionamiento sistémico del capitalismo mundial, resultado del proceso de desregulación y liberalización emprendido por Estados Unidos y el Reino Unido desde la década de 1970. Los determinantes centrales del nuevo régimen de acumulación son la reconstitución de un capital financiero altamente concentrado y el libre movimiento de capitales permitido por los Estados (Chesnais, 1999).

En esta etapa, las finanzas extienden su área de influencia en la economía. Fine (define la financiarización “como la acumulación intensiva y extensiva del capital ficticio, o en otras palabras, el creciente alcance y el predominio del capital sujeto a interés (*Interest Bearing Capital* o IBC, por sus siglas en inglés) en la acumulación del capital” (2012:55). Para este autor, las finanzas han penetrado en las áreas de reproducción económica y social, lo que implica la creación de un terreno para la aplicación directa o indirecta de IBC. Por lo anterior, la libre circulación de capitales internacionales y el predominio de un capital financiero altamente concentrado determinan que las políticas macroeconómicas queden subordinadas a mantener la rentabilidad de los activos financieros.

La financiarización transforma el papel del Estado en la economía, se pone en marcha un proceso de privatización de las empresas estatales, la apertura comercial, el debilitamiento de las regulaciones que promueven la competencia y el mercado interno, el recorte de la inversión pública en infraestructura y el abandono de la política industrial. De esta manera, el Estado queda comprometido con los intereses del CMF, los cuales presionan para: *a)* restringir la capacidad de financiamiento del banco central, *b)* inhibir el papel de la banca de desarrollo, *c)* aplicar políticas macroeconómicas de austeridad, *d)* realizar rescates masivos del capital privado, y *e)* impulsar esquemas de APP que hacen uso de la titulación de activos. Estos compromisos afectan la generación de infraestructura por parte del Estado, que no encuentra su respaldo en un gasto público expansivo, ni en una banca pública que permite su financiamiento a menores costos.

La financiarización ha transformado al gasto público en garante de rentas financieras, y esto tiene múltiples expresiones, entre ellas: *a)* El crecimiento del costo financiero de la deuda pública en la estructura del gasto. *b)* La asociación con el capital privado porque permite la expansión de la rentabilidad del capital financiero a través de la titulación de activos. *c)* La manipulación del tipo de cambio y la acumulación de reservas. *d)* La transformación del papel de los egresos públicos en el proceso de acumulación en múltiples espacios de acción (Mendoza, 2012).

En particular, la financiarización transforma el papel del gasto público en la creación y mantenimiento de la ganancia empresarial. Por un lado, se sostiene una creciente deuda pública que mantiene estable la base monetaria en entorno de capitales volátiles. Dichos pasivos no generan una mayor actividad económica, pero mantienen altas las tasas de interés con respecto a otros mercados financieros. Por otro lado, al aplicarse el gasto público bajo los principios de la austeridad presupuestaria, se permite la desvalorización de la fuerza de trabajo (desmantelando el Estado de Bienestar), es decir, se legitima el recorte del gasto que la sociedad destina a los servicios públicos, como la educación, la salud y la seguridad social, que beneficia a los sectores más pobres. Además, para mantener sus “finanzas sanas”, el Estado recorta su gasto en infraestructura pública, lo que abre espacios de inversión para el capital privado a través de las APP para generar carreteras, energía eléctrica, aeropuertos, infraestructura hidráulica, etcétera, permitiendo en el largo plazo la apropiación de los activos públicos.

En suma, las presiones de las grandes corporaciones transnacionales por incrementar los beneficios en el corto plazo, transforman la dinámica de los gobiernos. En ese sentido, las APP generan nuevos espacios de rentabilidad, cuyo soporte son los recursos de los contribuyentes o las tarifas que pagan los usuarios por los servicios públicos.

Una aproximación conceptual a las Asociaciones Público Privadas (APP)

Klijn define a las APP como “una cooperación sostenible entre los actores públicos y privados, en el que son desarrollados productos y servicios conjuntos y en el cual los riesgos, costos y ganancias son compartidos” (Klijn, 2010:68). Por su parte, Engel, Fisher y Galetovic definen estos esquemas como “un acuerdo mediante el cual el gobierno contrata a una empresa privada para construir o mejorar obras de infraestructura, así como para mantenerlas y operarlas en un periodo prolongado” (2014:31). De acuerdo con estas definiciones, el término APP describe una amplia variedad de esquemas y modalidades que utiliza el sector privado, las principales son las siguientes: *a)* construye, posee y opera (CPO) un activo sin la obligación de transferir su propiedad al gobierno; *b)* compra o arrienda un activo público existente, lo renueva, moderniza o expande, y opera, también sin la obligación de transferir su propiedad al gobierno; y *c)* diseña, construye, opera y después lo transfiere al gobierno (COT).

En general, las APP se operan bajo el esquema Financiación de Proyectos, cuyas características principales son diversas: *a)* Se establece un vehículo especial de depósito (*Special Purpose Vehicle* o SPV, por sus siglas en inglés); los SPV adquieren los activos o derechos de cobro y a su vez financian la compra por medio de la emisión de bonos de titulización. *b)* Entre 50% y 100% de los fondos provienen de entidades financieras en forma de deuda. *c)* Los flujos de caja del proyecto sirven como garantías para los prestamistas. *d)* Requiere acuerdos contractuales complejos para el manejo del riesgo de los distintos participantes en el mismo: socios promotores, empresa operadora, entidades financieras, empresa constructora, administración pública, etcétera. *e)* Son sometidos al análisis de asesores independientes en el orden financiero, legal y técnico (Díaz, 2011).

Los esquemas de APP por lo regular se encuentran altamente apalancados. Esto abre la oportunidad para la titulación o bursatilización de activos, que es un método de financiamiento en el cual se obtienen recursos mediante la emisión de valores respaldados con activos que generan un flujo futuro de rentas y que permite blindar los beneficios. Estos vehículos permiten aislar a los activos de cualquier eventualidad que tenga el emisor.

Es importante mencionar que el mercado de los bonos está dominado por los inversionistas institucionales, es decir, fondos de pensiones, entidades aseguradoras, fondos de inversión y otros vehículos de inversión (*hedge funds*, *private equity funds*, fondos soberanos, fondos mutuos, etcétera), los cuales ofrecen la posibilidad de invertir en activos de largo plazo con rentabilidades superiores a las emisiones de deuda pública.

Las inversiones privadas en APP requieren de un amplio soporte gubernamental: exenciones de impuestos, financiamiento, garantías, participación en el capital de riesgo, asegurar los derechos sobre la tierra y la creación de entidades de regulación independientes. También necesitan una estructura tarifaria favorable, en la que pueden influir el volumen de usuarios, el rendimiento, el tipo de cambio y los aumentos que se pactan anualmente.

Las APP generan ganancias en el diseño, financiamiento, emisión de títulos, calificación de las emisiones, manejo del riesgo, construcción y operación de los proyectos. Por su parte, los gobiernos obtienen una ganancia política al generar obras de infraestructura y servicios, manteniendo la austeridad y comprometiendo partidas presupuestarias en el largo plazo.

La generación de infraestructura en México

Los bienes de infraestructura básica pueden influir sobre el crecimiento y el desarrollo económico, disminuyendo los costos de producción, elevando la productividad y la rentabilidad de las empresas, alentando la inversión privada y promoviendo una mayor integración regional. La infraestructura se puede clasificar en física y social. La primera comprende carreteras, puertos, aeropuertos, obras de electrificación, telecomunicaciones, presas y obras de alcantarillado, entre otras. Por su parte, la segunda abarca la construcción de escuelas, centros de salud, viviendas, equipamiento urbano, etcétera.

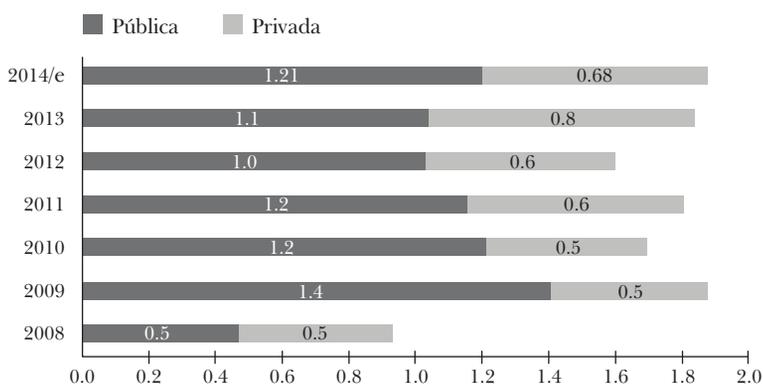
Los principales inversionistas en infraestructura en América Latina han sido los capitales privados nacionales, que comprometen directamente su capital o realizan préstamos a proyectos de infraestructura, por medio de la compra de

bonos del Estado, corporativos o de proyectos en específico, a través del mercado de capitales o por medio de préstamos de ventanilla (Serebrisky *et al.*, 2015).

En el caso mexicano, según datos de Calderón y Servén (2010), la inversión en infraestructura fue de 2.44% del producto interno bruto (PIB) en 1981 y toda era realizada por el Estado. Para 2013, de acuerdo con datos de la Cepal, representó 1.9% del PIB y cerca de 60% se realizó con fondos públicos (gráfica 1). Este nivel de inversión es muy bajo, aun comparado con países como Chile y Brasil, que registraron una inversión de 4.5% y 2.6% del PIB, respectivamente.

GRÁFICA 1

México: inversión pública y privada en infraestructura, 2008-2014
(como porcentaje del PIB)



Nota: /e estimaciones propias.

Fuente: Cepal, Banco Interamericano de Desarrollo y Banco de Desarrollo de América Latina (2017).

Según datos del Banco Mundial, entre 1990 y 2015, la inversión privada en infraestructura en México ascendió a 96 mil 677 millones de dólares: 51.4% se destinó a telecomunicaciones, 25.3% fueron inversiones en transporte, 20% en energía y el restante 3.3%, en agua y servicios sanitarios. A pesar de la creciente participación de los inversionistas privados en la generación de infraestructura, estos recursos han sido insuficientes para solventar la cobertura de servicios.

Asociaciones Público Privadas para la generación de infraestructura

Desde inicios de los 1990 se han aplicado distintas modalidades de las APP en México, por ejemplo, en el sector de comunicaciones y transportes se han impulsado concesiones y los Paquetes de Aprovechamiento de Activos, en el sector energético se establecieron Proyectos de infraestructura de largo plazo (Pidiregas) y contratos de servicios múltiples. En los sectores salud y educativo, destaca la subrogación de la infraestructura hospitalaria, los servicios médicos y la construcción de infraestructura educativa. En 2012 se publicó la Ley de las APP para facilitar la consolidación de estas modalidades. Para analizar las APP en México, se obtuvo una muestra de 489 proyectos de infraestructura del sector privado, realizados entre 1990 y 2015. La fuente es una base de datos del Banco Mundial: Private Participation in Infrastructure (PPI). La muestra fue obtenida el 22 de agosto de 2016.

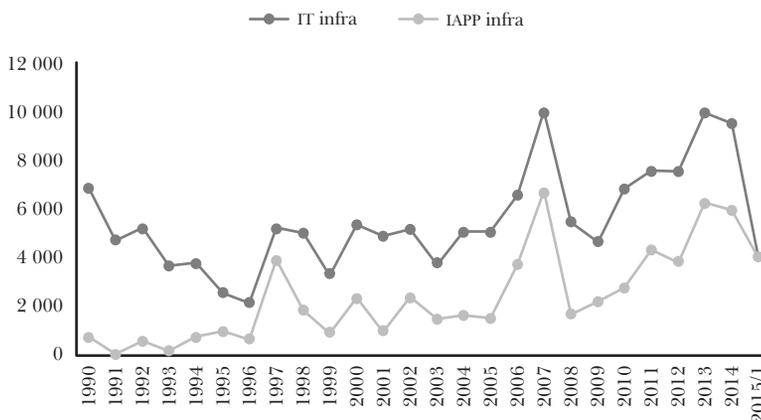
En la gráfica 2 se muestra la inversión APP y la inversión exclusivamente privada en la generación de infraestructura. La brecha entre ambas variables se explica por las inversiones en el sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), que comprende actividades como la telefonía celular y el mercado de internet, que generalmente tienen la suficiente rentabilidad para ser realizadas exclusivamente por los inversionistas privados. De los 327 proyectos APP, 289 se encuentran activos, 26 han sido cancelados, 10 se registran como concluidos y 2 se encuentran en arbitraje.

Las crisis económicas por las que ha atravesado México han permitido intensificar la participación de los inversionistas privados en la generación de infraestructura. Ese fue el caso del periodo 2008-2013, en el que la caída de la actividad económica y con ella, de los ingresos públicos, fueron el prerrequisito para intensificar la transferencia de los servicios públicos al sector privado. En la gráfica 3 se presenta la inversión en APP por sectores de infraestructura física. Se puede apreciar que el sector eléctrico aporta la quinta parte de dichos fondos.

Las inversiones más intensivas en capital se localizan en el sector de ferrocarriles, que registran una inversión promedio de 616.8 millones de dólares por proyecto, mientras que en el sector eléctrico se requirieron de 287.5 millones de dólares en promedio por proyecto.

GRÁFICA 2

Inversión privada y APP en infraestructura, 1990-2015
(millones de dólares, muestra de 327 esquemas APP)

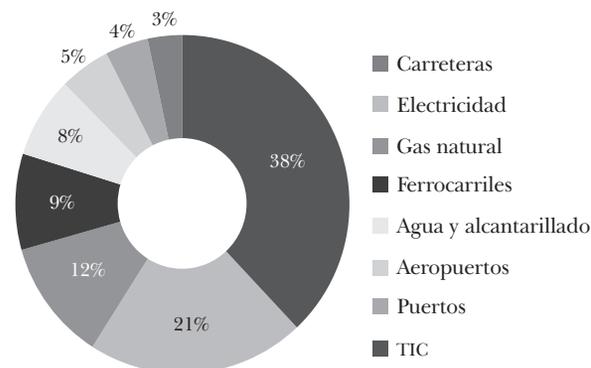


Nota: 1/datos preliminares

Fuente: elaborado con datos de PPI Database, Banco Mundial.

GRÁFICA 3

Inversión APP por sectores de infraestructura física en México, 1990-2015, muestra de 327 proyectos (100% = 66 mil 913.5 millones de dólares)



Nota: la base de datos registra la información de la inversión realizada por proyecto APP, en algunos casos éstos son de propiedad privada y pública. Por lo tanto, esta base no registra la inversión privada por sí sola. Los montos de inversión representan los compromisos totales de inversión suscritos por el promotor del proyecto al inicio del mismo (en la firma del contrato).

Fuente: elaborado con datos de PPI database, Banco Mundial.

A nivel general, los principales esquemas de negocios implementados son Construir, Operar y Transferir (COT), que representa 40% de los proyectos; Construir, Poseer y Operar (CPO), con 35.3%; y Construir, Rehabilitar, Operar y Transferir (CROT), con 15.6%.

De estos proyectos, 275 (74.9%) son de tipo *greenfield*, es decir, las entidades privadas construyen y operan una nueva instalación; 79 (24.2%) son *brownfield*, donde se hacen cargo de un activo existente y generalmente lo mejoran o expanden; y 3 (0.9%) son Contratos de Gestión y Arrendamiento, donde se estipula el manejo de un activo público en un periodo determinado.

Asociaciones Público Privadas en el sector eléctrico

La generación de energía eléctrica es esencial para el desarrollo de un país. Un suministro eficiente de energía, continuo y seguro, y a un costo accesible, representa un bien básico para las familias, las empresas y el gobierno. La producción y consumo de energía eléctrica presentan ciertas características: *a)* es imposible almacenar en cantidades significativas, por lo que se debe contar con la suficiente capacidad instalada para enfrentar la demanda; *b)* se incrementan sus costos a medida que es mayor la distancia entre la planta generadora y los consumidores; *c)* es necesario contar con un sistema de generación, transmisión y producción interconectado, que permita una adecuada regulación del voltaje (Sánchez, Casado y Silva, 2004).

El 27 de septiembre de 1960 se decretó en México la nacionalización de la industria eléctrica. A partir de ese momento, gracias a una política expansiva de gasto e inversión pública, la CFE impulsó la integración territorial de la infraestructura eléctrica de generación, transmisión y distribución. A partir de las reformas neoliberales se deterioró la inversión pública en este sector y se impulsó la participación de inversionistas privados.

La reforma al sector eléctrico arrancó en 1992, cuando se reformó la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (LSPEE), que permitió que el sector privado instalara plantas para la generación de energía. La liberalización del

sector eléctrico alcanzó su punto culminante en 2013, cuando la reforma constitucional a los artículos 25, 27 y 28, permitió que toda la cadena de producción fuera abierta al capital privado.

La apertura para los inversionistas privados en el sector eléctrico se ha realizado en diversas modalidades: *a)* Producción independiente que se realiza en plantas con una capacidad mayor de 30 megawatts (MW), y cuyas ventas están dirigidas a la CFE o al exterior. *b)* Pequeña producción con una capacidad menor a los 30 MW, la venta se destina la CFE. *c)* Cogeneración, que es la producción simultánea de energía eléctrica y otro tipo de energía térmica útil, como vapor, a partir de ciertos procesos industriales. *d)* Autoabastecimiento, electricidad generada en plantas propiedad de una empresa cuyo destino es satisfacer necesidades propias. *e)* Importación, cuando el permisionario puede abastecerse de energía por medio de plantas ubicadas en el extranjero. *f)* Exportación, energía generada para su venta en el extranjero (Sánchez *et al.*, 2004).

El sector industrial determina en mucho la demanda de generación de energía eléctrica en México. De las ventas internas en los últimos quince años, 58.5% tuvieron como destino la gran industria y las empresas medianas, 25.5% el sector doméstico, 11.3% el comercio y los servicios, y el restante 4.8%, el sector agrícola.

El PIB de la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica ascendió a 272.6 miles de millones de pesos en 2016, esto representó un crecimiento de 5.3% promedio anual en términos reales con respecto al año 2000, muy superior a 2.2% registrado por la economía en su conjunto. Además, la industria eléctrica ha aumentado su participación en el PIB nacional, pasando de 1.3% en el año 2000 a 2% en 2016. La capacidad efectiva del servicio público de generación de energía eléctrica ascendió a 55 564 MW en 2016,² lo que significó un crecimiento anual de 2.6% con relación al año 2000. Si incluimos la cogeneración y el autoabastecimiento de energía, la capacidad instalada del sistema eléctrico nacional alcanzó los 73 510 MG. De ese potencial productivo, 71.2% corresponde a centrales eléctricas convencionales y el restante 22.8% a tecnologías limpias.

² Dicha cifra no incluye ni la cogeneración ni el autoabastecimiento de energía.

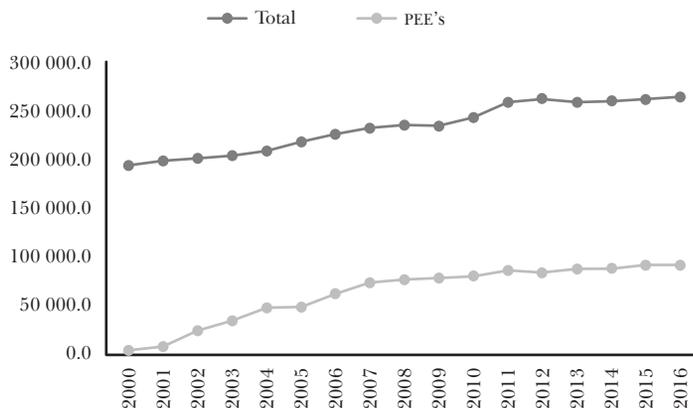
Otro factor importante tiene que ver con los cambios tecnológicos a escala mundial, que permitieron la incorporación del proceso del ciclo combinado, que incorpora gas como combustible, en lugar de combustóleo o de carbón. Esto representó una mejora en la eficiencia energética y el cuidado del medio ambiente (Sener, 2002, citado en Sánchez *et al.*, 2004). En cuanto al tipo de plantas en el servicio público, destaca la capacidad instalada del ciclo combinado que alcanzó los 20 mil 519 MW en 2016, esto significó un crecimiento de 13.5% promedio anual con respecto al año 2000. Dicho dinamismo se debe principalmente a la participación de los Productores Externos de Energía (PEE), es decir, de los titulares de un Contrato Compromiso de Capacidad de Generación de Energía Eléctrica y Compraventa de Energía Eléctrica Asociada celebrado con la CFE, de conformidad con lo dispuesto en la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica y su reglamento. Cabe mencionar, que uno de los insumos más utilizados en las plantas de ciclo combinado es el gas natural, y que el reciente desarrollo de gasoductos en el país está primordialmente vinculado a esta industria.

Por su parte, las plantas termoeléctricas aportaron en 2016 la cuarta parte de la capacidad instalada (14 mil 388 MW), aunque con respecto al año 2000, registraron un decrecimiento de 1.1% promedio anual. Las plantas hidroeléctricas cuentan con una capacidad de 12 mil 92 MW, y han crecido a una tasa de 1.6% promedio anual desde el año 2000.

La CFE aporta 58.9% de la capacidad instalada. La generación de energía eléctrica de personas físicas o morales (PIE), destinada para su venta exclusiva al suministrador a través de convenios a largo plazo, representa 18.3%. El resto, 23.1%, lo aporta el sector privado, bajo las modalidades de autoabastecimiento, cogeneración, pequeña producción, exportación, usos propios continuos y generación del nuevo esquema.

En tanto a la generación bruta de energía eléctrica en el servicio público, ésta ascendió a 263 mil 393 gigawatts por hora (GWh) en 2016, lo que representó un crecimiento de 2% promedio anual con relación al año 2000. De nueva cuenta, si incluimos la cogeneración y el autoabastecimiento de energía, la generación asciende a 319 mil 364 GWh (gráfica 4).

GRÁFICA 4
México: generación bruta en el servicio público
de energía eléctrica, 2000-2016 (gigawatts por hora)



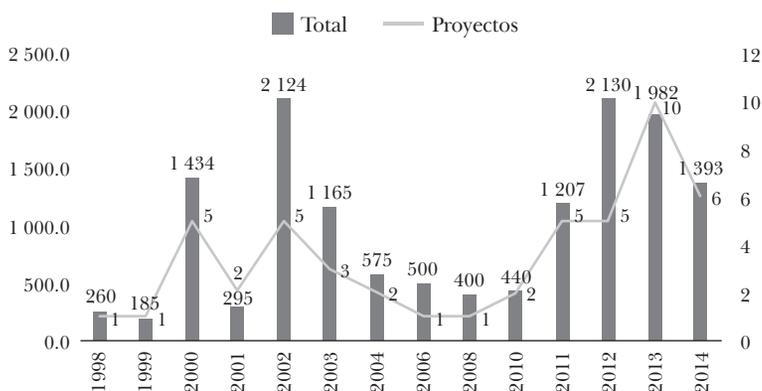
Fuente: elaborado con base en datos de Sener (2017).

En 2016, la CFE aportó 66.3% de la energía generada. En el mismo año, 50% de la generación de energía eléctrica provino de plantas de ciclo combinado, 13% de térmicas convencionales, 11% de carboeléctricas y 10% de hidroeléctricas.

Actualmente, la CFE impulsa la participación del sector privado en la generación por medio de la aportación de capital financiero, y en particular, con los nuevos vehículos de inversión para proyectos de energía e infraestructura y Certificados de Proyectos de Inversión (CFE, 2015). Otro de los mecanismos para impulsar la participación privada de obras de infraestructura eléctrica, son los Proyectos de Infraestructura de Largo Plazo con Impacto Diferido en el Registro del Gasto (Pidiregas), creados en 1996.

Para analizar las APP en el sector eléctrico se tomó una muestra de 49 proyectos activos del tipo *greenfield* con un valor total de 14 mil 89 millones de dólares, realizados en el periodo 1998-2014. La mitad de esas inversiones se ejercieron entre 2010 y 2014 (gráfica 5).

GRÁFICA 5
Inversión APP en el sector eléctrico, 1998-2014
(millones de dólares y proyectos)



Fuente: elaborado con base en datos de PPI database, Banco Mundial.

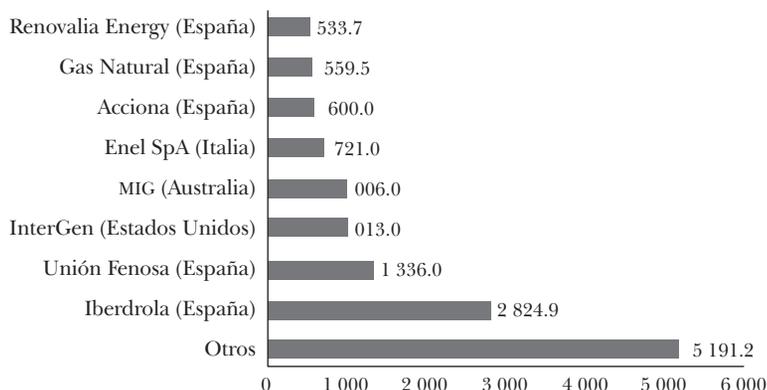
Los proyectos de la muestra corresponden a los PIE, en los que el inversionista privado diseña, construye, opera y entrega la energía a la CFE, o tiene la opción de destinarla a la exportación en zonas fronterizas. El impulso a los PIE se inició a principios del año 2000 y desde entonces se registra una importante expansión de la capacidad de generación de energía mediante plantas de ciclo combinado y eólicas, en zonas urbanas industriales, como la franja fronteriza norte y el noreste del país. En dicha modalidad, el inversionista privado entrega la energía generada a la CFE mediante un proceso de licitación. El sector público asume los riesgos de dicha inversión y tiene que garantizar el abasto de gas natural. La empresa subsidiaria del Estado ha establecido contratos de 25 años para la compra de energía; además, existe la oportunidad de que una parte de la energía excedente se dedique a la exportación.

De esta manera, poco a poco la CFE ha sido desplazada del mercado eléctrico nacional. Mientras la generación de energía en esta empresa pública creció a una tasa de -0.5% anual en el periodo 2002-2015, los PIE aumentaron su producción a una tasa de 10.6% anual (CFE, 2015). En ese último año, la CFE y los PIE, alcanzaron

una capacidad de generación de energía eléctrica de 41 mil 899.8 MW y 12 mil 952.8 MW, respectivamente.

De los 49 proyectos APP del sector eléctrico analizados, 33 fueron inversiones entre 100 y 500 millones de dólares. Solamente 31.3% de las inversiones público privadas en este sector se realizó con financiamiento de la banca multilateral de desarrollo. En la gráfica 6 se presentan los principales inversionistas en APP del sector eléctrico. Destaca la participación de capitales españoles, estadounidenses, franceses, canadienses y japoneses.

GRÁFICA 6
Principales inversionistas en proyectos APP del sector eléctrico,
2008-2014 (millones de dólares)



Fuente: elaborado con base en datos de PPI database, Banco Mundial.

Un ejemplo del funcionamiento de las APP en el sector de electricidad es la planta de ciclo combinado establecida en Altamira, Tamaulipas, por la empresa española Iberdrola en 2003, con una inversión de 550 millones de dólares. El proyecto denominado Altamira V logró un contrato en el que la CFE se compromete a comprar toda la energía generada durante un lapso de 25 años. A su vez, la paraestatal está obligada a suministrarle todo el gas natural necesario para su operación (*La Jornada*, 30 de septiembre de 2003).

Los principales consorcios extranjeros que operan en el mercado eléctrico mexicano son Iberdrola, InterGen, Unión Fenosa, Electricité de France y Transalta, entre otras. En el caso específico de Iberdrola-México, en 2015 registró una capacidad de 5 504 megavatios y una producción de 29 mil 44 GWh. 90.7% de su capacidad está relacionada con cinco centrales de ciclo combinado de gas: Iberdrola Energía La Laguna (Coahuila), Dulces Nombres (Nuevo León), Iberdrola Energía Tamazunchale (San Luis Potosí), Altamira III y IV y Altamira V (Tamaulipas). Además, cuenta con tres centrales de cogeneración: PCM (Nuevo León), Enertek (Tamaulipas) y Ramos Arizpe (Coahuila), que representan 3.7% de su capacidad instalada. También tiene instalaciones eólicas en Oaxaca con una capacidad de 297.1 MW.

No obstante, la inversión predominante en el sector eléctrico continúa siendo pública. En el periodo 2008-2013, según datos de la Cepal, se registró una inversión de 24 mil 227 millones de dólares en infraestructura eléctrica (0.36% del PIB). De esta cifra, 70% de los recursos corresponden a inversiones del Estado. Según datos de la Secretaría de Energía (Sener, 2017), la producción de energía alcanzó los 261.9 TWh en 2012. La principal fuente de energía es el gas natural con 50% de la producción, le sigue el combustóleo con 8.1%, el carbón 12%, el uranio con 3.3% y otros (geotermia, diesel y eólica) con 3%.

La reforma energética de 2013

Antes de la reforma de 2013, había un monopolio exclusivo del Estado en la generación de energía eléctrica con modalidades de participación privada. Ahora, se contemplan distintas modalidades de participación privada, como la Propuesta No Solicitada, el Transportista Independiente de Energía o los Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces, que consisten en ligar los instrumentos de renta fija y variable a las obras de infraestructura. La nueva Ley de Energía Eléctrica, expedida el 11 de agosto de 2014, “introdujo un modelo diferente de operación de las actividades que componen esta industria, las cuales son generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, la planeación y

el control del Sistema Eléctrico Nacional (SEN), y la operación del MEM (Correa, 2016).

Por medio del MEM se permite que los particulares participen en el financiamiento, instalación, mantenimiento, gestión y operación de la infraestructura necesaria para mantener el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica, bajo la regulación de la Secretaría de Energía.

La CFE transformó su régimen jurídico, para pasar de ser un organismo descentralizado a una “empresa productiva del Estado” con un régimen presupuestario autónomo, por lo que se verá obligada a competir con empresas transnacionales en la generación de energía eléctrica y prestará de forma exclusiva los servicios de transmisión y distribución, aunque podrá celebrar contratos con particulares para proveer estos servicios (Vargas, 2015). En este contexto, la CFE tendrá que romper gradualmente con la estructura verticalmente integrada con la que contaba hasta 2013. Las subsidiarias y filiales de la CFE, deberán ofrecer “energía eléctrica y productos asociados al mercado eléctrico mayorista sin restricción y en condiciones de competencia; otorgar el acceso abierto a la Red Nacional de Transmisión o a las Redes Generales de Transmisión” (Vargas, 2015:121).

El Consejo Directivo de Administración de la CFE, en apego a los acuerdos de estricta separación legal emitidos el 11 de enero de 2016, aprobó la creación de seis empresas subsidiarias de generación, una empresa subsidiaria de transmisión, una empresa subsidiaria de distribución, una empresa subsidiaria de suministro básico, una empresa filial de contratos de interconexión legados y una empresa filial de suministro calificado. El 29 de marzo de 2016, la CFE aprobó la creación de nueve Empresas Productivas Subsidiarias (Sener, 2017).

A su vez, se impulsa la participación del sector privado en la construcción de gasoductos. Cabe mencionar, que en 2015 la producción de la CFE utilizó más de 2 mil 200 millones m³ diarios de gas natural. En ese mismo año, esta empresa productiva del Estado impulsó la licitación de 26 gasoductos: cuatro gasoductos se encontraban en operación, 13 en construcción y nueve en proceso de licitación. Se planea que estos proyectos estén operando en su totalidad en 2018 (CFE, 2015).

Según el Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional (Prodesen) 2015-2029, en 2014, solamente 20.5% de la energía se produjo mediante el

aprovechamiento de recursos naturales y otras fuentes no contaminantes (Presidencia de la República, 2015). Se procura abandonar la generación de energía por medio de combustóleo y gas natural, y se intenta avanzar en la producción mediante ciclo combinado y otras energías limpias. Correa (2016) afirma que algunas tecnologías, como el gas natural, las plantas nucleares y las hidroeléctricas, son consideradas erróneamente como limpias, mientras que sí tienen impactos nocivos al medio ambiente. Además, afirma que la reforma abre mecanismos institucionales y legales para que las empresas exploten los territorios y recursos de las comunidades campesinas e indígenas sin el mayor control.

Actualmente, en el marco de la reforma energética, la CFE impulsa proyectos para el desarrollo de gasoductos para abastecer plantas de generación de electricidad, lo que también incrementa la disponibilidad de gas natural para otros usuarios. Con la entrada en operación de estos gasoductos, entre 2013 y 2016, la CFE incorporará más de 2 mil 728 km a la red integral del país (DOF, 2014). De acuerdo con el Programa Nacional de Infraestructura, entre 2012 y 2018 el consumo nacional eléctrico se incrementará en 27%. Para enfrentar dicha demanda, se propone incrementar la construcción de 25 mil 184 MW de capacidad adicional en el periodo 2013-2016. La inversión estimada es de 328 mil millones de pesos de inversiones y podrá ser desarrollada por capitales públicos o privados (DOF, 2014).

Comentario final

En resumen, la financiarización transforma el papel del gasto público en la generación de infraestructura. Las políticas de equilibrio y austeridad presupuestal, impulsadas por los organismos financieros internacionales, han abierto espacios de rentabilidad para el Capital Monopólico Financiero a través de las Asociaciones Público Privadas. Estos esquemas se han convertido en un nuevo nicho de mercado con garantía estatal, que generan distintas fuentes de ganancia: en el diseño, financiamiento, construcción, supervisión de las obras, emisión de títulos, calificación de las emisiones, manejo del riesgo y operación de los proyectos. La operación de estos esquemas compromete distintas partidas del presupuesto

público en el largo plazo y requiere una serie de apoyos en el financiamiento, la estructura tarifaria, exenciones de impuestos, derechos sobre la tierra, entre otros factores, para garantizar que las obras de infraestructura obtengan las tasas de rentabilidad esperadas por las grandes corporaciones transnacionales. De esta manera, los antiguos monopolios públicos son sustituidos por grandes corporaciones, que obtienen una concesión de largo plazo y, que a su vez, dan liquidez y profundidad a los mercados financieros, por medio de las bursatilizaciones.

En el caso del sector eléctrico, las APP operan a través de los Productores Independientes de Energía. En esta modalidad, el inversionista privado diseña, construye, opera y entrega la energía a la CFE, y ésta se compromete a comprarla con contratos de 25 a 30 años. Por medio de estos esquemas se generó la tercera parte de la energía eléctrica en 2015.

Aunque, la CFE mantiene una relación directa con los consumidores, la generación de energía eléctrica queda de manera creciente en manos de proveedores privados. La liberalización de la energía eléctrica abre la puerta para que empresas como Iberdrola, Unión Fenosa e InterGen, entre otras, controlen el mercado y tengan mayor peso en la definición de las tarifas.

La reforma energética de 2013 abrió nuevas modalidades de participación privada en el mercado eléctrico; también introdujo un modelo diferente de operación de este sector con la creación del Sistema Nacional Eléctrico y el Mercado Eléctrico Mayorista. A su vez, la CFE se transformó en una “empresa productiva del Estado”, que tendrá que competir con las corporaciones transnacionales y romper su estructura de generación de energía verticalmente integrada. Lamentablemente, la implementación de estos proyectos en el sector eléctrico mexicano no ha estado exenta de experiencias de corrupción, opacidad y conflictos sociales.

Referencias

- CALDERÓN, C. y Servén, L. (mayo de 2010). “Infrastructure in Latin America”. *Policy Research Working Paper*. Washington D.C., pp. 1-52.

- Cepal, Banco Interamericano de Desarrollo y Banco de Desarrollo de América Latina (2017). “Infratam. Datos de inversión en infraestructura económica en América Latina y el Caribe”. Recuperado de <http://infratam.info/>
- CHESNAIS, F. (1999). “Los peligrosos espejismos de la relativa funcionalidad de las finanzas”. *Razón y Revolución*, 5, pp. 1-23.
- Comisión Federal de Electricidad (CFE) (2015). “Informe Anual 2015 de la Comisión Federal de Electricidad”. Recuperado de https://www.cfe.mx/inversionistas/Documents/informe_anual/Informe-Anual-2015-CFE-Acc.pdf
- CORREA, N. (2016). “Defensa del territorio frente a proyectos del sector eléctrico en México”. *Fundar, Centro de Análisis e Investigación*.
- Diario Oficial de la Federación (DOF) (2014). “Programa Nacional de Infraestructura 2014-2018”. Recuperado de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342547&fecha=29/04/2014
- DÍAZ PÉREZ, J. (2011). “Retos de la colaboración público-privada para el desarrollo de infraestructuras públicas”. *Boletín Económico de ICE*, 3012, pp. 15-31.
- ENGEL, E., Fisher, R. y Galetovic, A. (2014). *Economía de las asociaciones público privadas. Una guía básica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- FINE, Ben (invierno de 2012). “Financialization from a Marxist Perspective”. *International Journal of Political Economy*, 4(42), pp. 47-66.
- KLIJN, E.H. (2010). “Public-private partnerships: deciphering meaning, message and phenomenon”. En Hodge, G., Greve, C. y Boardman, A.E. (eds.), *Internacional Handbook on Public-Private Partnerships*. Cheltenham. UK y Northampton: Edward Elgar Publishing.
- La Jornada* (20 de septiembre de 2003). “Otorgó CFE contrato a Royal Dutch Shell para suministrar gas natural”. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2003/10/02/023n2eco.php?printver=1&fly=>
- MENDOZA, E. (septiembre-diciembre de 2012). “Financiarización y gasto público en México (2000-2011)”. *Ola Financiera*, pp. 72-100.
- Presidencia de la República (2015). “Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional (Prodesen) 2015-2029”. Recuperado de http://base.energia.gob.mx/prodesen/PRODESEN2015/PRODESEN_2015-2029.pdf

- SÁNCHEZ, M., Casado, J. y Silva, E. (2004). “La inversión privada en el sector eléctrico en México: marco institucional y estructura territorial”. *Investigaciones Geográficas, Boletín del Instituto de Geografía, UNAM*, 54, pp. 67-92.
- Secretaría de Energía (Sener) (2017). “Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional 2017-2031 (Prodesen)”. Recuperado de <http://base.energia.gob.mx/prodesen/PRO-DESEN2017/PRODESEN-2017-2031.pdf>
- SEREBRISKY, T., Suárez-Alemán, A., Margot, D. y Ramírez, M.C. (2015). *Financiamiento de la infraestructura en América Latina y el Caribe: ¿cómo, cuánto y quién?* Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- VARGAS, R. (2015). “La reforma energética a 20 años del TLCAN”. *Problemas del Desarrollo*, 180(46), pp. 103-127.

Secuelas de la agricultura neoliberal en la nutrición de la población mexicana

Cristina Almeida Perales
Dellanira Ruiz de Chávez Ramírez
Roberto Soto Esquivel

Introducción

Desde fines del siglo XX se anunció la futura epidemia de obesidad en el mundo y sus efectos en materia de salud y costos sanitarios. Se estimó que en los últimos treinta años la prevalencia global se duplicaría de aproximadamente 6.5% a 12% de la población. No obstante, se ha incrementado más rápido en los países subdesarrollados, como es el caso de México, donde la condición de sobrepeso y obesidad se triplicó entre 1989 y 2016, tanto en la población adulta (de 25 a 72%), como en los niños escolares (de 10% a 33%) (Sepúlveda *et al.*, 1990; Shamah *et al.*, 2007; Rivera *et al.*, 2012; Shamah *et al.*, 2016).

Aunque se reconozca que la obesidad tiene causas multifactoriales (OMS, 2014), la mayoría de los estudios se han concentrado en explicarla desde sus causas inmediatas (como la ingesta alimentaria, actividad física y estilos de vida), y en menor medida desde sus raíces, entre ellas, el papel que desempeña la agricultura como principal productora de alimentos. De ahí el interés de relacionar la evolución del sobrepeso y obesidad en la población mexicana conforme a los cambios experimentados en el sector agrícola, al incorporar un análisis de la transición hacia el neoliberalismo y su influencia en el abasto, distribución de alimentos y en el patrón de consumo.

En México, las políticas aplicadas al sector agrícola a partir de la década de 1980, en el contexto de la crisis de la deuda y el inicio del giro hacia el Consenso

de Washington, han conducido a una disminución de la producción de granos básicos, de 39% de la producción total agrícola en 1980 pasó a 6% en 2015 (SIAP, 2016). De igual modo, las políticas de desregulación financiera y liberalización comercial fueron clave para la inserción de las transnacionales alimentarias dedicadas al comercio detallista; las cuales ahora, no sólo se encuentran en las ciudades más pobladas del país sino también en localidades intermedias. Su penetración sugiere que 7 de cada 10 personas en México prefieren adquirir sus alimentos en los supermercados (Nielsen, 3 de agosto de 2016), lo cual ha contribuido en la transgresión del patrón de consumo en la población, de uno tradicional a otro occidental y, por tanto, ha contribuido en el progresivo desarrollo del sobrepeso y obesidad en México.

El objetivo de este capítulo es analizar la transición de la función de la agricultura y su efecto articulado en el abasto y distribución de alimentos, así como en el patrón de consumo; como determinantes del incremento acelerado de la malnutrición por exceso en población adulta y escolar de México. El análisis se organiza en tres secciones: la primera examina la evolución del sobrepeso y obesidad en las últimas tres décadas; la segunda describe la función que ha desempeñado la agricultura en la producción de alimentos conforme al régimen dominante; y la tercera expone los principales cambios en el sector agrícola, abasto-distribución alimentario y patrón de consumo. Por último, se ofrecen las conclusiones.

Sobrepeso y obesidad en México

Desde 1997 un comité de la Organización Mundial de la Salud (OMS) advirtió sobre la epidemia de obesidad global, con un dramático aumento en países subdesarrollados. Señaló que millones de personas estarían en riesgo de sufrir enfermedades crónicas y que esto traería un impacto en la morbilidad, calidad de vida y costo sanitario añadido (WHO, 2000; Delpuech y Maire, 1997). De ahí su calificativo como epidemia del siglo XXI.

Acorde a las estadísticas de salud mundial (OMS, 2012), la obesidad —aquellas personas con un Índice de Masa Corporal ≥ 30 kg/m²— casi se duplicó entre 1980 y 2008, pasó de 6.5 a 12% de la población mundial. En 2008 se contabilizaron mil 400 millones de personas mayores de 20 años con sobrepeso y obesidad (35% de la población adulta); de ellas, 500 millones eran obesas.

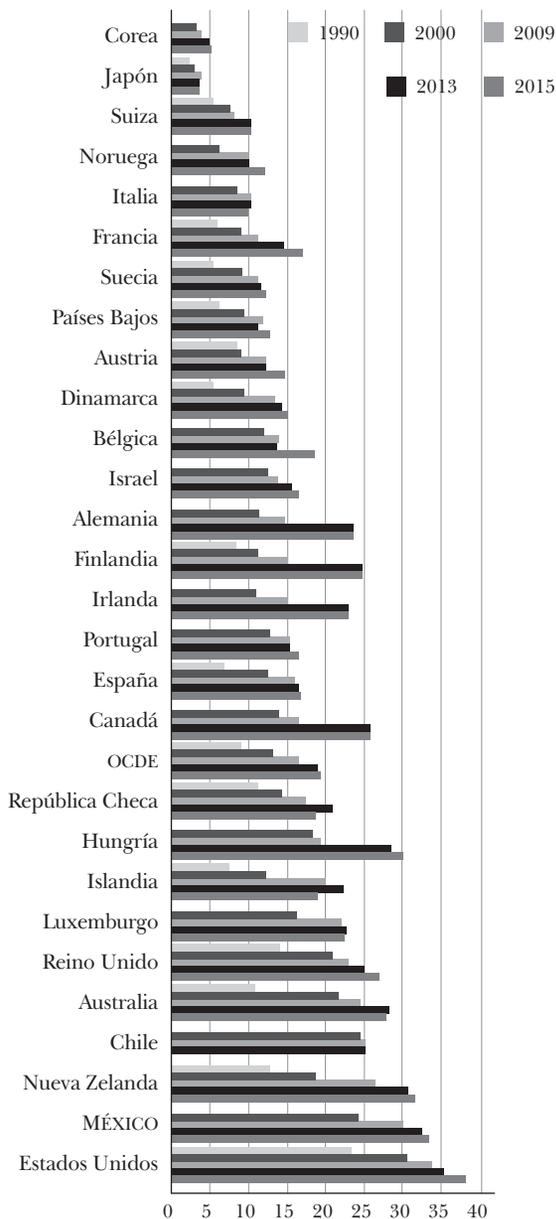
Las mayores cifras de sobrepeso y obesidad se presentaron en América (62% con sobrepeso y 26% con obesidad), y las más bajas, en la región de Asia Sudoriental (14% con sobrepeso y 3% con obesidad). Otras estadísticas que indican la celeridad de su evolución en la población mundial las proporciona la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2011, 2015 y 2017), donde las mayores prevalencias de obesidad se presentaron en Estados Unidos (EE.UU.) y México (gráfica 1).

La pandemia del sobrepeso y obesidad también la padece la infancia. En 2004, la OMS estimó que 10% de la población mundial de niños (5-17 años) la padeció. En países como China el porcentaje pasó de 8% a 12% entre 1991 y 1997, mientras que en Brasil se triplicó de 4% a 13% de los 1970 a los 1990 (OMS/IDF, 2004). Los últimos datos de la OCDE (2011 y 2015) reportaron el aumento de 22% a 23% entre 2009 y 2013 (gráfica 2). Así, en menos de una década la malnutrición por exceso se ha duplicado.

México se ha colocado entre las naciones con más incidencia de este tipo de malnutrición, tanto la población adulta como infantil. Las encuestas nacionales de salud y nutrición corroboran la tendencia (gráfica 3), señalándola como un problema de salud para 7 de cada 10 adultos y, en al menos, una tercera parte de la población infantil.

GRÁFICA 1

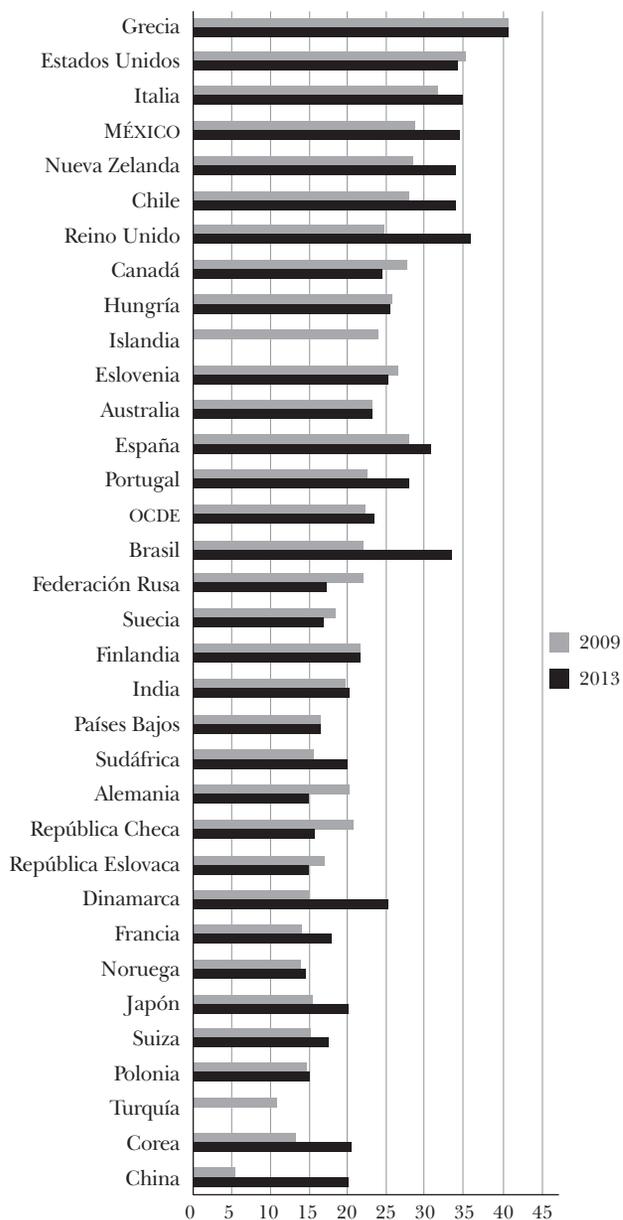
Prevalencia de obesidad en adultos de países de la OCDE 1990, 2000, 2009, 2013, 2015



Fuente: OCDE (2011, 2015 y 2017).

GRÁFICA 2

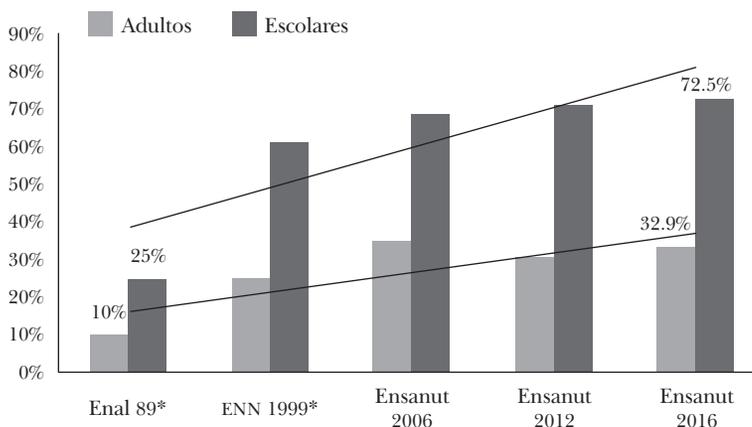
Prevalencia de sobrepeso y obesidad en niños de 5-17 años, 2009-2013



Fuente: OCDE (2011 y 2015).

GRÁFICA 3

Sobrepeso y obesidad en adultos y niños de 5-11 años, 1999-2016



*Cifras de población femenina de 12 a 49 años

Encuesta Probabilística Nacional (Enal)

Encuesta Nacional de Nutrición (ENN)

Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (Ensanut)

Fuente: Sepúlveda *et al.* (1990); Shamah *et al.* (2007); Rivera *et al.* (2012) y Shamah *et al.* (2016).

Esta condición de sobrepeso y obesidad en México se ha considerado un problema de salud pública, y en función de su incremento, las consecuencias serán el desarrollo temprano de enfermedades no transmisibles; y en la etapa adulta, en el desarrollo de al menos varias complicaciones derivadas de cuatro grupos de enfermedades vinculadas a la obesidad: diabetes mellitus tipo 2, enfermedades cardiovasculares, cáncer de mama y osteoartritis. Agregado a lo anterior están la baja calidad de vida y el alto riesgo de improductividad laboral y, por tanto, costos económicos directos e indirectos para la atención médica del padecimiento y sus comorbilidades.

En 2008, los costos sanitarios en enfermedades asociadas al sobrepeso y obesidad en México sumaron 42 mil millones de pesos, mientras que los asociados a la improductividad laboral se calcularon en 25 mil millones de pesos, equivalente a 13% del gasto total en salud y a 0.3% del producto interno bruto (PIB) de México en ese año. Para el periodo entre 2008 y 2015, Azamar (2016) calculó que los costos

indirectos en productividad incrementaron de 41 mil millones de pesos a 310 mil millones de pesos; cantidades superiores a las estimadas por Álvarez del Río *et al.* (2012), quienes advirtieron que para 2017 estos gastos fluctuarían entre 73 a 101 mil millones de pesos.

Así pues, pese a las estrategias implementadas desde el año 2010 de promoción de la salud por parte del gobierno federal para combatir el sobrepeso y obesidad, éstas no logran revertir las cifras. Y es que el sobrepeso y obesidad no sólo se tratan de comer mucho o ejercitar menos, sino de entender que el sistema alimentario está fallando en proveer alimentos sanos, seguros y sustentables para la sociedad y el ambiente. Se trata de factores estructurales como el modelo agroexportador que ha sido aplicado a México desde los 1980, que rige la producción para el mercado internacional sin absoluta relación con la nutrición de la población.

Función decisiva de la agricultura

A partir de la década de 1940 hasta la década de 1970, varios países subdesarrollados sostuvieron sus procesos de industrialización sustitutiva a través de la agricultura, es decir, proporcionando las divisas extranjeras obtenidas mediante el sector primario exportador para financiar las importaciones de maquinaria y equipo para la industria. Implicó modernizar el agro a partir de los principios de mayor productividad, tendencia al monocultivo, mecanización y división, simplificación y especialización del trabajo. Se asignaron al sector agrícola las siguientes funciones: suministrar a la industria una provisión suficiente de materias primas agropecuarias, producir alimentos baratos destinados a una población urbana en rápido crecimiento, proveer mano de obra a la industria; mejorar las condiciones de vida de la población rural para aumentar su capacidad adquisitiva y convertirlos en consumidores del mercado interno por desarrollar (Calva, 1999).

Posteriormente, entre los años 1970 y los 1980 el interés internacional se concentró en los aspectos de la agricultura que garantizaran las pretensiones cada vez mayores para lograr la seguridad alimentaria, productividad y sostenibilidad (FAO, 1999). Esto implicaba dar seguimiento al desarrollo tecnológico asociado con la Revolución Verde, proceso iniciado en la década de 1940 con el objetivo de

incrementar la productividad agrícola mediante dos aspectos básicos: una producción intensiva y el uso de alta tecnología. Además, en la transición hacia el neoliberalismo, implicaba reorientar los cultivos con base en las ventajas comparativas y así proceder a la sustitución de la autosuficiencia alimentaria por la de seguridad alimentaria, la cual supone que tanto personas como países deben garantizar sus alimentos mediante el acceso a ellos, incluso a través del comercio internacional.

De acuerdo con McMichael (2015), se trata del “régimen alimentario corporativo” y se articula al proceso de globalización. Denota mayor competencia en los mercados mundiales de alimentos y con sistemas agrarios cada vez más integrados al proceso de acumulación a escala global. Este régimen ha trascendido tanto en países desarrollados como subdesarrollados en pos de los mercados internacionales, concediéndole a la agricultura la función de incrementar la producción y productividad de aquellos alimentos donde las condiciones físicas y económicas de cada nación sean las más idóneas. De este modo, su carácter de productora de los bienes fundamentales para la continuidad de la vida humana se desarticula a una mera importancia cuantitativa y estrictamente económica. Esta lógica ha profundizado la dependencia alimentaria y facilitado el dominio de las empresas transnacionales en las cadenas de valor agroalimentarias. Nuestro argumento es que estas condiciones, a su vez, han repercutido en el patrón de consumo de la población, de uno tradicional a otro occidental y, por tanto, el incremento de la malnutrición en sus poblaciones, sobre todo el sobrepeso y la obesidad.

Reconfiguración de la agricultura y los alimentos en México

El proceso de inserción del régimen alimentario corporativo en México se inició en los 1980, con la negociación de la crisis de deuda, la cual impuso un conjunto de políticas de ajuste estructural determinadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para instaurar el sistema neoliberal en la economía nacional. Es así que se sentaron las bases del nuevo modelo agroexportador, abierto a la economía mundial, desregulado, menos estatificado, mayormente basado en las fuerzas de

mercado y donde la inversión privada fue el motor de acumulación del capital (Guillén, 2010).

La transición al nuevo modelo trastocó la mayoría de las actividades económicas del país, en el que la agricultura, la comercialización, el abasto y la distribución de alimentos no fueron la excepción y, en consecuencia, han contribuido en la alteración del mercado de alimentos y en el patrón de consumo de la población en México.

Políticas de ajuste estructural aplicadas al sector agrícola

El desarrollo estabilizador y las altas tasas de crecimiento económico que registró México durante 1940-1980 estuvo íntimamente relacionado con la aportación que hizo el sector agrícola en este periodo, como fue liberar la mano de obra, producir la materia prima para la industria, satisfacer la creciente demanda interna de alimentos y proveer divisas que estabilizaran los componentes de la balanza de pagos. Las políticas públicas fomentaban la producción agrícola a través de la construcción de infraestructura, la investigación y transferencia de tecnología, los créditos y seguros agropecuarios, subsidios a insumos agrícolas y precios de garantía. De esta manera, el PIB agrícola durante el periodo 1951-1971 creció a una tasa media anual de 4.2%, lo que permitió impulsar el crecimiento del PIB total en 6.7% en el mismo lapso (Cepal, 2016).

La crisis en el sector agrícola empezó a manifestarse en los 1970, cuando una desaceleración en la tasa de crecimiento coincidió con el resurgimiento de luchas campesinas e indígenas en torno a la tierra, a la autonomía y a las condiciones de producción y comercialización. En la década de 1980, en el contexto de la crisis de la deuda, hubo una reducción abrupta del gasto público en el sector y el abandono de la meta de la autosuficiencia como política alimentaria. Según la Cepal (2016), la tasa de crecimiento del PIB agrícola en México fue de 2.2% entre 1972 y 1993, y con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el sector continuó a la baja con una tasa de 1.7% (periodo 1994-2015).

El primer hito en el proceso de liberalización comercial en México fue su adherencia al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en

1986, con la finalidad de abrir fronteras y reducir los niveles arancelarios. De esta manera, las empresas nacionales y productores agrícolas tendrían que competir con los precios del mercado internacional. Al mismo tiempo, se inició un proceso de privatización y más generalmente el redimensionamiento del Estado abanderado por la austeridad. De 1982-1990 el gobierno federal vendió o suprimió 197 empresas paraestatales de la entonces Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (Muño, Santoyo y Sánchez, 1993); se reorganizó el sistema crediticio del Banco Nacional de Crédito Rural y se abrió paso a una mayor presencia de la banca privada en dicho sector.

Respecto al sistema de comercialización de granos, la paraestatal denominada Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), la cual regulaba el mercado interno y la compra-venta de los bienes alimenticios básicos, fue eliminada. Los precios de garantía también. Para ayudar a suavizar esta transición se introdujo el Programa de Apoyo Directo al Campo (Procampo), y con ello, se desarticulaban las subvenciones por tipo de producción a otra basada en la cantidad de hectáreas por producir y no en la producción misma.¹

Otras políticas de reforma estructural para el campo mexicano se enuncian a continuación: *a)* La contrarreforma al artículo 27 constitucional en 1992, que puso fin al reparto agrario, flexibilizó el acceso a la tierra ejidal desde distintos mecanismos de asociación entre capital privado y ejidatario, y abrió la puerta a la privatización de las tierras ejidales. *b)* El acuerdo del TLCAN en 1994, que ha resultado en incrementar las importaciones de granos básicos y en determinar las formas de producción. *c)* La reforma energética, así como la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales, que legalizan el despojo de la tierra de propiedad social y profundizan el saqueo del agua a favor de transnacionales petroleras, mineras, alimentarias y otras. Las más recientes reformas neoliberales pretenden preparar las condiciones de entrada del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP, por sus siglas en inglés) en México.

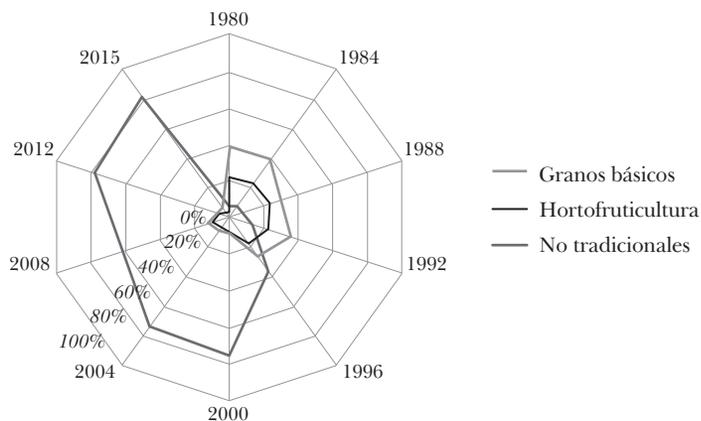
¹ En el año 2013, Procampo fue reemplazado por Proagro Productivo, el cual entrega apoyos diferenciados y vinculados con la productividad, en lugar de transferir subsidios en moneda nacional por hectárea sembrada y sin condiciones. Por tanto, el productor tiene que comprobar fiscalmente el destino del recurso, además, debe revisar un entramado de requisitos administrativos y técnicos que, en resumen, obstaculizan el financiamiento a la mayoría de los pequeños agricultores a manera de continuar el proceso de exclusión.

Con este cúmulo de cambios, la estructura productiva se ha modificado en concordancia con el modelo macroeconómico implementado y, por supuesto, con los intereses del régimen alimentario corporativo: los países subdesarrollados por sugerencia del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se especializan en el cultivo de productos no tradicionales y se alejan de los granos. En consecuencia, las superficies sembradas con granos básicos mantienen una tendencia a la baja, lo cual se refleja en una menor superficie cultivada. En 1982, ésta cayó al menos 60% respecto a 1980 (23 a 8.5 millones ha); luego se mantuvo en promedio de 14 millones ha hasta 1995. A la postre, entre 1996-2015, la superficie sembrada con granos básicos disminuyó a un ritmo de 7% promedio anual (SIAP, 2016).

Pese a ello, la producción agrícola total ha ido en ascenso (entre 1980-2013, pasó de 44 a 483 millones de t) —muestra de una agricultura concentrada e intensiva— y con cambios sustanciales en la estructura productiva. Los granos básicos pierden presencia ante otros cultivos no tradicionales como fresa, tabaco y floricultura, los cuales han ganado terreno desde 1996 y para 2015 representaron más de tres cuartas partes de la producción agrícola total (gráfica 4).²

GRÁFICA 4

Evolución estructura de cultivos sobre la producción total en México, 1980-2015

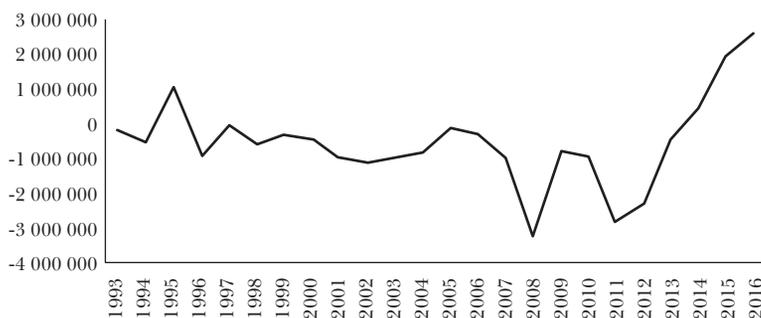


Fuente: SIAP (2016).

² Se consideraron aquellos cultivos con una contribución mínima de hasta .01% de producción.

De acuerdo con la lógica de las ventajas comparativas, en las últimas dos décadas, el modelo agroexportador ha conducido a una mayor especialización en cultivos no tradicionales. Dichos cultivos generalmente requieren grandes cantidades de agua para su producción y generan competencia con otros cultivos dedicados al autoconsumo. En consecuencia, pueden poner en riesgo la seguridad alimentaria de la población. Por otra parte, el cambio hacia estos cultivos no se ha reflejado en una balanza comercial agrícola positiva y sostenida. Desde mediados de los 1970, esta balanza ha sido deficitaria para México. Según Cruz y Polanco (2014) se debe primero al agotamiento de las áreas de alto potencial y después a la desaparición de la política agraria de desarrollo nacional guiado por el Estado, lo que deriva en el persistente estancamiento del sector, cuando menos hasta el año 2014 (gráfica 5).

GRÁFICA 5
Balanza comercial agrícola, 1993-2016
(millones de dólares)



Fuente: Banco de México (2016).

En términos de dependencia alimentaria, a lo largo del siglo XXI, México se ha mantenido dentro de un coeficiente promedio de dependencia (valor de importación agrícola respecto al valor de producción) de 45%; dentro de un intervalo de 36 a 66% (Cepal, 2016). En términos de costos, esta dependencia ha crecido de manera sostenida al menos cinco veces entre 1993-2016, al pasar de un

gasto de 2.7 mil millones de dólares a 3 mil millones de dólares (Perea, 2016).³ Con lo anterior, la agricultura en México ha seguido el patrón del régimen corporativo: los granos básicos pierden importancia en comparación con los cultivos no tradicionales, los cuales, a su vez, han profundizado su especialización al incrementarse la producción de flores, tabaco y fresa, por ejemplo.

Modificaciones a la comercialización, abasto y distribución de alimentos

Con la supresión de la Conasupo y de los mecanismos que garantizaban el dinamismo del mercado y consumo interno de alimentos, se dio inicio a la importación de grandes montos de granos básicos. Al mismo tiempo, se abandonó el acopio de cosechas nacionales y se redujo el abasto y comercialización de productos alimentarios a la población con la clausura y traspaso de almacenes comerciales del medio urbano; permanecieron sólo las tiendas comunitarias como prioridad para la distribución de productos básicos en población de bajos ingresos (tiendas Diconsa). De este modo, la fase intermedia de la cadena alimentaria respaldada por el Estado quedaba desregulada y en manos de agentes privados (Torres *et al.*, 2012). La transición del patrón de abasto y distribución de alimentos tuvo lógicas de competencia entre firmas ante el declive de las barreras comerciales. Las firmas fijaron sus zonas de provisión con base en la fuerza de demanda diferenciada en las metrópolis, así inició su deslocalización. En ese sentido, México fue parte de la expansión mundial del comercio moderno en los supermercados a partir de la década de 1990.

Desde fines de la década de 1970 tres corporativos nacionales, Cifra, Grupo Gigante y Comercial Mexicana, ya se habían consolidado en la zona metropolitana de la Ciudad de México, mientras tanto en otras regiones del país estaba Soriana, Casa Ley y Chedraui (Gasca y Torres, 2014). A la postre y conforme avanzaba la globalización, a inicios de los 1990 estas empresas comenzaron hacer cambios en sus estrategias y planes de negocio. Asimismo, fortalecieron el uso de tecnología de la información pues estaba por ingresar la gran distribución transnacional,

³ Sólo se considera el costo de importación de maíz amarillo hasta julio de 2016.

quienes mediante fusiones o alianzas con algunas de las cadenas nacionales se incorporaron al mercado interno con base en la Ley de Inversión Extranjera Directa. En 1991 Cifra notificó su adhesión con Walmart por medio de una alianza estratégica y en 2000 esta última la adquirió en su totalidad. Comercial Mexicana también replicó la operación, se asoció con Price Club (hoy Costco); igual hizo Grupo Gigante con Fleming Companies en 1992 y con Carrefour en 1994. Después Auchan y Comercial Mexicana en 1995, y de forma independiente ingresó en el noreste y centro occidente del país H-E-B (Gasca y Torres, 2014). Por otra parte, ocurrió la compra entre empresas nacionales. En 1992 Grupo Gigante, adquirió almacenes de menor presencia en el mercado con Blanco y El Sardinero, y una década después a este Grupo lo absorbió Soriana, quien recientemente terminó de adquirir 95% de la tienda Comercial Mexicana (Benet, 16 de junio de 2016).

Respecto a la configuración territorial y su influencia en la transición del patrón de abasto y distribución, las áreas con mayor tendencia de crecimiento económico y demográfico del país (por ejemplo, Monterrey, el Valle de México, Juárez, La Laguna y Tijuana), experimentaron un fuerte aumento en el número de supermercados. Entre las décadas de 1980-1990 y 1990-2000 se pasó de 360 a mil 309 unidades y para 2005 llegaron a 4 mil 556 almacenes (Torres, 2011). Más aún, el crecimiento registrado en el segundo decenio del siglo XXI suman más de 13 mil unidades (Almeida, Soto y Ruiz de Chávez, 2016), reflejo del progresivo dominio corporativo en la reconfiguración del patrón de abasto-distribución alimentario en México, así como su crecimiento en poblaciones medianas y pequeñas.

En la actual transición de este patrón, la fuerza dominante en el comercio minorista está representado por la empresa estadounidense Walmart. Sus cuotas de venta en el país casi se triplicaron entre 2002-2010; pasaron de 103 mil millones de pesos a 295 mil millones de pesos (Bocanegra y Vázquez, 2012). Es tal su crecimiento que las ventas de enero a septiembre de 2016 fueron de 302 mmp (Walmart México, 2016). Soriana se ha encontrado en segundo sitio, no obstante, sus ventas han sido considerablemente menores (alrededor de un tercio) comparado con su primer competidor transnacional, aun cuando ha promovido campañas agresivas de descuentos y créditos para sus clientes a la par de las fusiones con otras empresas, como ya se mencionó.

Otra evidencia de la progresiva influencia corporativa en la venta de alimentos es la penetración de los supermercados en los hogares en México. De acuerdo con Nielsen (2016) siete de cada diez mexicanos (74%) prefieren realizar sus compras en dichos establecimientos, más de la mitad de los encuestados argumentaron que en éstos encuentran lo que buscan, atienden sus necesidades y les dan ofertas que gustan y valoran. Agregado a esto, Nielsen examinó que la gran distribución (supermercados, tiendas de conveniencia y especializadas) son dueñas de al menos 25% de los ingresos familiares.

Con esto, la disputa de la distribución detallista alimentaria demuestra ser un gran negocio para las grandes empresas comerciales nacionales y transnacionales, quienes se han beneficiado de las políticas de liberalización comercial e inversión extranjera directa para crecer en las principales ciudades del país desde los 1990. Estas empresas han aplicado exitosamente estrategias de expansión, concentración y penetración, y ahora se enfocan en ciudades con menos de cien mil habitantes, lo cual inevitablemente continuará con repercusiones en el patrón de consumo alimentario de la población mexicana.

Cambios en los patrones de consumo de alimentos

En el sistema actual, cierto nivel de ingreso es un elemento necesario pero insuficiente para lograr un consumo adecuado y saludable de alimentos. En los umbrales de la pobreza, una relativa estabilidad o mejoría en éste hace posible diversificar el perfil alimentario en el hogar, aunque ello, no conlleve a mejorar los niveles nutricionales. De acuerdo con Arroyo, Rama y Rello (1985), la expansión económica de posguerra de Estados Unidos llevó a la implementación y propagación masiva de un patrón alimentario basado principalmente en el consumo de carne, lácteos y oleaginosas, el cual se trasladó a los países de economías dependientes, sobre todo entre las clases urbanas medias y altas. De igual manera, Torres y Trápaga (2001) apuntan que la primera propagación de comida industrializada de bajo costo (pastas para sopa, galletas, tortillas de maíz y trigo, aceites y grasas, café soluble, entre otros) en México inició con el establecimiento de las agroindustrias durante la década de 1970. Además, su aceptación se dio con el incremento de los

ingresos y se tendió a una mayor demanda de alimentos ricos en proteína de origen animal, pero también con contenido de azúcar, grasas, aceites y alimentos procesados. Así también, Aguirre, Escobar y Madrigal (1993) indican que en México entre 1979 y 1981 la fuente proteica de la dieta sufrió cambios al ganar presencia la de origen animal sobre la vegetal. El patrón de consumo tradicional se conformaba de frijol, maíz, tomate, chile, pocas verduras y frutas, y ocasionalmente pequeñas cantidades de carne o grasa. Dicho patrón variaba un poco en la población del medio urbano, quienes en función del acceso incluían leche y algunos productos industrializados como refrescos y carnes frías.

En este contexto, las inversiones de las agroindustrias en la modernización de la agricultura en el país obedeció a dos intereses: *a*) asegurar una oferta estable y de bajo costo de materias primas —algo que repercutió en las formas de producción agrícola—; *b*) volcar sus mercancías de calidad homogénea al mercado interno, aspectos que desembocaron en el cambio de una dieta tradicional a otra más occidentalizada, sobre todo en la clase media y alta, mientras en el sector de bajos ingresos se tendió a sustituir el maíz y el frijol por pan blanco, pastas y arroz. Tales alteraciones pueden comprobarse con los datos reportados sobre México en las hojas de balance de alimentos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés, 2016); el cuadro 1 muestra el nivel de kilocalorías, proteínas y de grasas al día por habitante y su respectiva proporción de origen vegetal y animal.

CUADRO 1
Suministro per cápita en México, 1970-2013

	1970	1980	1990	2000	2013
TOTAL KILOCALORÍA (kcal/día)	2 539	2 999	2 969	3 037	3 072
Fuente vegetal	2 227 (88%)	2 482 (83%)	2 507 (84%)	2 478 (82%)	2 443 (80%)
Fuente animal	312 (12%)	518 (17%)	462 (16%)	559 (18%)	629 (20%)

CUADRO 1 (continuación)

	1970	1980	1990	2000	2013
TOTAL PROTEÍNA (gr/día)	66.7	83.3	77.8	86.1	87.6
Fuente vegetal	48.0 (72%)	53.0 (64%)	48.7 (63%)	49.1 (57%)	47.0 (53%)
Fuente animal	18.7 (28%)	30.4 (36%)	29.1 (37%)	37.0 (43%)	40.6 (47%)
TOTAL GRASA (gr/día)	55.9	75.7	75.0	83.2	93.5
Fuente vegetal	33.8 (60%)	39.7 (52%)	42.3 (56%)	43.6 (53%)	48.3 (51%)
Fuente animal	22.1 (40%)	36.0 (48%)	32.6 (44%)	39.5 (47%)	45.3 (49%)

Fuente: FAO (2016).

De 1970 a 1980 las kilocalorías, proteínas y grasas totales tuvieron un primer aumento significativo. Además, al tiempo en que el nivel de proteína de origen animal aumentaba, la de vegetal disminuía en los mismos porcentajes. Aunque en las siguientes décadas, los totales de kcal/día y de proteína per cápita se mantuvieron sin cambios significativos, sí continuó la variación en la composición de origen, sobre todo en la proteína. Esto a su vez, se reflejó en la considerable alza del total de grasa per cápita durante las últimas dos décadas. De este modo, la transformación en el suministro de alimentos por habitante constituye un cambio en el patrón de consumo de la población que sin duda ha sido determinante en su deterioro alimentario como nutricional. De lo anterior, es posible coincidir con Wiebe (2003), quien señaló que las políticas implementadas en México después de la crisis de 1982, tuvieron influencia en el salto de una dieta tradicional baja en grasa a una dieta occidental, basada en trigo, carne, leche, alimentos procesados y altos en azúcares alejándose de los granos y cereales locales. Al respecto, también están las cifras de la Ensanut 2012, donde se señala que la ingesta per cápita de azúcares totales en la dieta de los mexicanos fue de 364.5 kcal, de las cuales 65% correspondió a azúcares añadidos como las bebidas azucaradas. En ese sentido, México se ha mantenido en los primeros sitios a escala mundial en el consumo de refrescos con 163 litros.

Cantidad superior a la reportada por Estados Unidos de 118 litros y 7.3 veces más que el promedio mundial (Moreno, 2017).

Conclusiones

Los ajustes estructurales aplicados desde la década de 1980 al sistema alimentario en México, en el contexto de la globalización neoliberal y la emergencia del régimen alimentario corporativo, le han conferido a las grandes empresas nacionales y transnacionales una posición dominante en las cadenas de valor agroalimentarias. Al mismo tiempo, se han registrado crecientes niveles de incidencia del sobrepeso y obesidad en la población adulta y escolar de México. Saber que más de 70% de adultos y 32% de los escolares están afectados, evidencia un escenario gravoso por los riesgos implicados en el desarrollo de enfermedades crónicas degenerativas a edad temprana como en la vida adulta. No sólo compromete la salud de las personas sino también conlleva efectos sociales y económicos —directos e indirectos— para la sociedad.

En cuanto a la agricultura, a México le tocó profundizar su especialización en los cultivos no tradicionales, siguiendo la dinámica del modelo agroexportador impulsado por las políticas neoliberales y dejándose en términos marginales la producción para el mercado interno. Éste se abastece con crecientes cantidades de importaciones de granos básicos. De ese modo, se consolidó un conjunto de políticas públicas para el campo que tienden a excluir y desestructurar a la mayor parte de los agricultores al no vincularse con la producción de alimentos para la población local y nacional. Paradoja estructural, que devela su inadecuada forma para alimentar a la población, convirtiéndola así en uno de los elementos del entorno de malnutrición en el que está inmersa la población.

Otro de los saldos del desmantelamiento del sector agrícola fue la eliminación de los centros de distribución comercial, donde se activaba el mercado interno de los productos del campo y el acceso a la alimentación de la población urbana. Con la desregulación, se abrió paso a la inversión extranjera directa para el crecimiento de las grandes firmas detallistas alimentarias. La proliferación de

supermercados y tiendas de conveniencia (por ejemplo, Oxxo) denota avances en los riesgos de la población para la adopción de hábitos alimenticios no saludables, particularmente con respecto a la venta de aquellos productos que brindan ganancias, pero carecen de los nutrimentos necesarios para mantener una vida activa y sana. Lo anterior obliga a replantear las políticas públicas de gran alcance destinadas a la prevención y combate del sobrepeso y obesidad, donde la agricultura sea el eje rector para producir los alimentos que la población necesita para una vida saludable, además de promover intervenciones educativas en nutrición, las cuales resultan más económicas para el erario que los costos directos e indirectos aplicados a la atención del padecimiento y sus comorbilidades.

Referencias

- AGUIRRE, J., Escobar, M. y Madrigal, H. (1993). “Cambios en la estructura alimentaria del área rural-urbana de México”. En González, C. y Torres, F. (eds.), *Los retos de la soberanía alimentaria en México*. México: IIEC UNAM/Juan Pablos Editor.
- ALMEIDA, C., Soto, R. y Ruiz de Chávez, D. (2016). “Determinantes de la reconfiguración de los comportamientos alimentarios en México”. *Investigación Científica*, 10(1), pp. 1-9. Recuperado de <http://proyectoeditorial.uaz.edu.mx/vol10num1>
- ÁLVAREZ DEL RÍO, F., Gutiérrez-Delgado, C. y Guajardo-Barrón, V. (2012). “Costo de la obesidad: las fallas del mercado y las políticas públicas de prevención y control de la obesidad en México”. En Rivera-Dommarco, J.A., Hernández Ávila, M., Aguilar Salinas, C.A., Vadillo Ortega, F. y Murayama Rendón, C. (eds.), *Obesidad en México. Recomendaciones para una política de Estado*. México: UNAM.
- ARROYO, G., Rama, R. y Rello, F. (1985). *Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales*. México: UNAM/Instituto de Cooperación Iberoamericana.
- AZAMAR, A. (2016). “En entrevista. El costo económico de la obesidad en México”. *Agencia Informativa Conacyt*. Recuperado de <http://newsnet.conacytprensa.mx/index.php/videos/12-radio-en-video-radio-con-ciencia/en-entrevista-video/2548-en-entrevista-el-costo-economico-de-la-obesidad2016-02-16-21-37-21>

- Banco de México (2016). “Balanza de productos agropecuarios”. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE122&locale=es>
- BENET, R. (16 de junio de 2016). “Soriana adquiere 95% de tienda Comercial Mexicana”. *Imagen Radio*.
- BOCANEGRA, C. y Vázquez, M.A. (2012). “Productividad en el comercio minorista: contrastes entre Walmart de México, Soriana y Comercial Mexicana”. *Paradigma Económico*, 4(1), pp. 93-119.
- CALVA, J.L. (1999). “El papel de la agricultura en el desarrollo económico de México: retrospectiva y prospectiva”. *Revista Latinoamericana de Economía*, 30(118), pp. 35-56.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2016). “Estadísticas e indicadores económicos. Actividad agropecuaria”. Recuperado de http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/web_cepalstat/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e
- CRUZ, M. y Polanco, M. (2014). “El sector primario y el estancamiento económico en México”. *Problemas del Desarrollo*, 45(178), pp. 9-33.
- DELPEUCH, F. y Maire, B. (1997). “Obesity and developing countries of the south”. *Médecine Tropicale*, 57(4), pp. 380-388.
- Food and Agriculture Organization (FAO) (1999). *Análisis del carácter multifuncional de la agricultura y la tierra*. Roma: FAO.
- Datos sobre alimentación y agricultura (FAOSTAT) (2016). *Balances alimentarios*. Roma: FAO.
- GASCA, J. y Torres, F. (2014). “El control corporativo de la distribución de alimentos en México”. *Problemas del Desarrollo*, 176(45), pp. 133-155.
- GUILLEN, A. (2010). *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. México: UAM/Plaza y Valdés.
- MCMICHAEL, P. (2015). *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*. México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- PEREA, E. (2 de octubre de 2016). “Importar maíz amarillo cuesta a México 54 mil mdp”. *Imagen Agropecuaria*. Recuperado de <http://imagenagropecuaria.com/2016/33644/>
- MORENO, T. (29 de marzo de 2017). “México campeón mundial en consumo de refresco”. *El Universal*. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/nacion/sociedad/2017/03/29/mexico-campeon-mundial-en-consumo-de-refresco>

- MUÑOZ, M., Santoyo, H. y Sánchez, V. (1993). “La agroindustria en México: problemática y perspectivas”. En Santoyo, H. y Muñoz Manrribio, H. (eds.), *Alternativas para el desarrollo agroindustrial*. México: Universidad Autónoma Chapingo.
- The Nielsen Company (3 de agosto de 2016). “7 de cada 10 mexicanos realizan compras en tiendas y detallistas”. Recuperado de <http://www.nielsen.com/mx/es/insights/news/2016/7-de-cada-10-mexicanos-realizan-compras-en-tiendas-y-detallistas.html>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2011). “Health at a Glance 2011: OCDE Indicators”. Recuperado de <https://www.oecd.org/els/health-systems/49105858.pdf>
- _____ (2015). “Health at a Glance 2015: OCDE Indicators”. Recuperado de <http://apps.who.int/medicinedocs/documents/s22177en/s22177en.pdf>
- _____ (2017). “Health at a Glance 2017: OCDE Indicators”. Recuperado de <http://www.oecd.org/health/health-systems/health-at-a-glance-19991312.htm>
- Organización Mundial de la Salud (OMS) (2012). “Estadísticas sanitarias mundiales 2012”. Recuperado de http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/44858/1/9789243564449_spa.pdf?ua=1
- _____ (2014). “Obesidad”. Recuperado de <http://www.who.int/topics/obesity/es/>
- Organización Mundial de la Salud (OMS) y Federación Internacional de la Diabetes (IDF) (2004). “Combatamos la obesidad infantil para ayudar a prevenir la diabetes”. Recuperado de <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2004/pr81/es/>
- RIVERA, J.A. *et al.* (2012). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2012. Resultados nacionales*. Cuernavaca: INSP.
- SEPÚLVEDA, J., Lezana, M.A., Valdespino, J.L., Madrigal, H. y Kumate, J. (1990). “Estado nutricional de preescolares y mujeres en México: resultados de una encuesta probabilística nacional”. *Gaceta Médica de México*, 126 (3), pp. 207-225.
- SHAMAH, T., Cuevas, L., Rivera, J.A. y Hernández, M. (2016). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición de Medio Camino 2016*. Cuernavaca: INSP.
- SHAMAH, T., Villalpando, S. y Rivera, J.A. (2007). *Resultados de nutrición de la Ensanut 2006*. Cuernavaca: INSP.
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) (2016). “Cierre de la producción agrícola por estado”. Recuperado de <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>

- TORRES, F. (2011). “El abasto de alimentos en México hacia una transición económica y territorial”. *Problemas del Desarrollo*, 166(42), pp. 63-84.
- TORRES, F. y Trápaga, Y. (2001). *La alimentación de los mexicanos en la alborada del tercer milenio*. México: IIEc UNAM/Miguel Ángel Porrúa.
- TORRES, F. y Trápaga, Y., Gasca, J. y Martínez, S. (2012). *Abasto de alimentos en economía abierta. Situación en México*. México: IIEc UNAM/Plaza y Valdés.
- Walmart México (2016). “Walmart de México y Centroamérica reporta resultados del tercer trimestre 2016”. Recuperado de <http://www.walmex.mx/es/informacion-financiera/informacion-bmv.html>
- World Health Organization (2000). “Obesity: preventing and managing global epidemic”. Recuperado de http://www.who.int/nutrition/publications/obesity/WHO_TRS_894/en/
- WIEBE, K. (2003). “Trends in food and resources. Linking land quality, agricultural productivity, and food security”. *Agricultural Economic Report* 823.

Estudios de caso

Patrimonio cultural y movimientos ciudadanos en México

Guadalupe Margarita González Hernández

Introducción

El objetivo de este capítulo es discutir si los movimientos a favor de la protección de patrimonio cultural en las ciudades mexicanas patrimonio cultural de la humanidad son movimientos sociales o ciudadanos, a partir de autores y posturas teóricas que los abordan; y contrastar los casos en Puebla, Oaxaca, Ciudad de México y Zacatecas considerando que la mercantilización del patrimonio cultural es una herramienta novedosa de acumulación de capital a través del turismo y el consumismo.

Al revisar la exposición de motivos, actores y agentes implicados en los movimientos a favor de la protección del patrimonio cultural en las ciudades de Puebla, Ciudad de México, Oaxaca y Zacatecas se argumenta que los movimientos son ciudadanos más que sociales; con una tendencia a conservar la estructura física del Centro Histórico porque representa su identidad e idiosincrasia cultural, sin tomar en cuenta que el gestor estatal la remodela y la rehabilita para ser utilizada por el capital para obtener excedentes a través de su mercantilización.

El argumento se suscribe en la idea de que los movimientos sociales están enfocados en cambiar las relaciones sociales del orden establecido y proponen formas alternativas de organización a las asociadas a la acumulación de capital; en

tanto los movimientos ciudadanos están más enfocados en conservar su estructura legal de derechohabientes a la ciudad.

El documento está construido en cuatro apartados. El primero refiere a la discusión y las causas del porqué surge un movimiento a favor de la protección del patrimonio cultural asociado a la orientación de la política pública de regenerar y rehabilitar económicamente las zonas consideradas estancadas o tradicionales hacia nuevas formas de adaptación del lugar a las demandas en consumo. El segundo expone el surgimiento de los movimientos a favor de la protección del patrimonio cultural en México en cuatro ciudades declaradas patrimonio cultural de la humanidad analizadas en orden cronológico: Puebla, Ciudad de México, Oaxaca y Zacatecas. En el tercer apartado se analizan y caracterizan, bajo la propuesta de Martínez (2003), dichos movimientos de acuerdo con su estructura, sus relaciones y sus impactos. Finalmente, las conclusiones.

Lo cultural como sustento de proyectos de regeneración urbana

Las ciudades han pasado por distintos procesos de planeación a lo largo de su historia. La literatura reconoce dos versiones: la racional y la estratégica (Sassen, 1991; Borja y Castells, 1997; Greene, 2005). En este caso sólo se aborda la planeación urbana estratégica basada en el fomento de la actividad económica y rehabilitación física, ya que es la aplicada actualmente, por lo que se han intensificado los movimientos ciudadanos que son de interés.

El punto central de la planeación urbana estratégica, basada en el fomento económico y rehabilitación física, es el desarrollo de la cultura y la creatividad como fábrica de cohesión social en las zonas centrales o en decadencia. El concepto de ciudades creativas o culturales viene de una movilización de la inherente “creatividad” en arte y cultura para establecer nuevas industrias y oportunidades de empleo al tiempo que suscita una lucha en contra de los problemas ambientales, raciales, étnicos y los sin techo (Sasaki, 2010).

Desde esa visión, el actual desarrollo del capitalismo, aparentemente, se ha movido hacia una fase distintiva, donde las fuerzas impulsoras de la economía se

combinan entre las tecnológicas y las organizacionales, donde las fuerzas humanas adquieren nuevas modalidades de organizar la ciudad. La “clase creativa” (un concepto bastante vago, que comprende a todos aquellos trabajos intensivos en el conocimiento, cuya función es “crear nuevas formas significativas”: artistas, científicos, analistas, gerentes de negocios, creadores de opinión, etcétera) es dominante en la sociedad.

Las personas de esta “clase” son distinguidas por sus recompensas materiales (altos salarios) y por vivir en “calidad”, “excitantes” lugares, “ser siempre creativos”, “tolerantes”. Por tanto, los planeadores urbanos, ávidos de reactivar y rehabilitar zonas centrales o en decadencia, consideran esta estrategia como posibilidad de promover ambientes creativos e imágenes de ciudades *cool* para atraer a dichos profesionales (Vanolo, 2008; Zimmerman, 2008).

Esta estrategia fue extraída de la teoría del crecimiento urbano de Richard Florida, quien sostiene que, para que una zona urbana céntrica o en decadencia reflorézca, debe mantener la presencia de esta clase creativa porque produce prosperidad económica a largo plazo (Zimmerman, 2008).

Además de la creación de toda una industria de arte y cultura, incluye rehabilitación física y revitalización económica con implicaciones políticas y sociales (Bernt y Holm, 2009). El sector inmobiliario y actores gubernamentales construyen caracterizaciones simbólicas en la publicidad y mercadotecnia como medio de legitimar sus acciones para atraer inversiones, empleadores, residentes y visitantes (Seo, 2002). Se crean representaciones del espacio público bajo nuevos paisajes urbanos, tales como la construcción de infraestructura de transportes y comunicación, parques industriales y temáticos, centros de convenciones, centros comerciales, estadios deportivos y salas de conciertos (Kim, 2010).

El valor de estas construcciones físicas y simbólicas se convierte en “capital” cultural por ser dignas de conservación de acuerdo con los lineamientos de dicha “clase creativa” (Okano y Samson, 2010). Por tanto, los sitios históricos, patrimoniales y creativos, pueden ser mercantilizables, en tanto la cultura y el arte los convierten en productos sustentables para la sociedad y economía urbana (Wang, 2009). A pesar del objetivo de rehabilitar las áreas urbanas estancadas, lo que hacen

es profundizar la discriminación y la exclusión de quienes no congenian con dichos intereses (Kavaratzis y Ashworth, 2007).

Como los proyectos de rehabilitación se otorgaron a grandes empresas desarrolladoras, promovieron un estilo arquitectónico para facilitar la atracción de grupos de alto ingreso. Muchas de las áreas centrales o deterioradas se transformaron gradualmente en bienes residenciales para élites. El redesarrollo urbano y el desplazamiento de la pobreza se presentaron como estrategia de “hacer el lugar” y mecanismo para incrementar los valores del suelo.

Con ello la desigual estructura espacial emergió y la disparidad entre la ciudad central, la inherente y los suburbios llegó a ser mayor. Las áreas rehabilitadas provocaron un aumento del precio del suelo, en tanto las zonas periféricas y los suburbios ofrecen el valor del suelo más baja (Wang y Lee, 2008).

La acción municipal ya no se enfoca en ajustar la estructura de impuestos, perseguir a las grandes corporaciones para atraerlas a invertir en dichas áreas y proveer infraestructura urbana básica para la ciudad; ahora sólo se provee el tipo adecuado de infraestructura material y cultural (Zimmerman, 2008). Bajo esta lógica, las autoridades locales se enfrascaron en deudas impagables con el fin de proveerlas (Harvey, 2006).

La relevancia del grupo “creativo o profesional” y sus particulares prácticas culturales, como objeto de atracción urbana, al final expresa una clara invisibilidad del resto de los estratos sociales, en especial a la clase trabajadora (Zimmerman, 2008). Esta estrategia urbana impulsó los grupos “diversos” (feministas, gays, solteros) y ocultó-desplazó los grupos “desiguales” (desempleados, trabajadores, jornaleros, estructuras familiares tradicionales).

La disminución de funciones tradicionales (administración pública, comercio y servicios básicos) del centro de la ciudad y la creación e impulso de la economía nocturna es resultado de la mercantilización del entretenimiento y ocio asociados a la cultura. Las zonas rehabilitadas físicamente y revitalizadas económicamente se convirtieron en lugares donde los bares, antros, restaurantes y centros de espectáculos (casinos, teatros, conciertos, cines) dominan y segregan a grupos sociales ajenos a dichos intereses (Roberts, 2006).

Finalmente, la actividad comercial y de servicios tradicionalmente ofrecida entra en su fase de estancamiento posterior a la revitalización. La calidad de los turistas declina y los residentes locales raramente usan el distrito (Sharples y Knight, 2009). Mucha de la población residente resiente la presencia de los turistas y rechaza la zona central porque ya no es genuinamente de ellos (Snepenger *et al.*, 2003).

La aplicación de la planeación estratégica basada en lo cultural es distinta de acuerdo con las especificidades de los lugares, no obstante, los resultados son similares: la atracción de residentes, capitales y visitantes apuntan a un mejoramiento alusivo al estrato social y competitividad económica de estas zonas bajo las características de la volatilidad, superficialidad, individualidad y diversidad en detrimento de la universalidad y la inclusión social.

La literatura (Rojas, 1999; Webster y Muller, 2000) plantea la introducción de la planeación estratégica en países en desarrollo con evidentes problemas de desempleo, actividad comercial y de servicios de ambulante, empleos y salarios precarios, pobreza exacerbada, etcétera. Sin embargo este tipo de planeación merece algunas consideraciones: las ciudades, principalmente las consideradas patrimonio cultural, son objetivo de proyectos que involucran la asociación público-privada, donde el Estado (a través de las autoridades gubernamentales locales) se convierte en el facilitador de los intereses estratégicos del desarrollo capitalista con el fin de atraer nuevas fuentes externas de financiamiento y nuevas fuentes de empleo utilizando los mecanismos de gobernabilidad y gobernanza (Harvey, 2006; Hiernaux, 2005).

Los proyectos de mantenimiento y conservación patrimonial de las ciudades históricas se sustentan en la construcción especulativa del lugar (Harvey, 2006). Dicha construcción significa crear un argumento que justifique la intervención por parte del capital y del Estado como el mecanismo único e idóneo para obtener beneficios para la población involucrada. Se abren los bienes culturales materiales e inmateriales a los capitales inmobiliario, comercial y turístico con el discurso de crear empleos, mejorar el bienestar social y disminuir las desigualdades sociales. La mercantilización de prácticas, espacios y bienes induce a la apropiación de la

clase dominante para establecer su hegemonía (García, 2002) y reorganiza el sentido de la producción y significado de las prácticas urbanas.

A través de la inversión en innovación cultural (introducción de nuevos comportamientos y tendencias culturales), mejora física del ambiente urbano (mantenimiento de cascos históricos, aunque no se descarta el cambio a estilos modernos y posmodernos de arquitectura y diseño urbano) y el entretenimiento (organización de espectáculos temporales o permanentes), las ciudades históricas deben parecer lugares innovadores, estimulantes, creativos y seguros para quienes las viven y visitan, así como para quienes se quieren divertir o consumir (Harvey, 2006 y 2011).

En un clima donde las políticas de reestructuración productiva económica neoliberales exigen las finanzas estatales sanas, el Estado, a través de la gestión e inversión en infraestructura física, social y cultural, así como equipamiento urbano y la asociación público-privada en el mercado inmobiliario, auspicia el riesgo y el sector privado acapara los beneficios (Harvey, 2006 y 2011). El capital es flexible ante los riesgos, cuando la rentabilidad se agote, puede abandonar el lugar sin importar la distinción adquirida.

Finalmente, la distinción de ciudad patrimonio cultural de la humanidad es efímera y superficial. Las ciudades que ostentan la etiqueta en su intento por ofertar ambiente idóneo para capitales y turistas, emulan y copian estrategias exitosas en otros espacios. La renta monopólica de la distinción se acaba cuando otro patrimonio cultural replica bienes, prácticas y eventos (Harvey, 2006). Bajo el pretexto de facilitar el consumo, se les acostumbra a los usuarios a percibirlo como simple, fácil, sin conflictos, sin complejidad, se percibe a “la realidad en un espejo aburrido, con tan pocos matices que al final lo real resulta menos atractivo de lo que podría ser” (García, 2002:148).

Los movimientos sociales urbanos desde los aportes teóricos

Los movimientos sociales urbanos (MSU) han sido discutidos y documentados por la corriente de pensamiento marxista que se desarrolló a finales de los 1960 e inicios de los 1970 en Europa, cobijada principalmente por la influencia de la

escuela francesa de sociología urbana. Un movimiento social urbano desarrollado en el contexto de la crisis de expansión económica de posguerra se asociaba a la incapacidad del sistema capitalista y de la ciudad para proveer servicios básicos urbanos (vivienda, educación, agua potable, seguridad pública) que mejoraran la calidad de vida de los pobladores urbanos y sólo se consideraba relevante si se asociaba a la crítica de la estructura económica basada en la relación capital-trabajo y al movimiento sindical. El principal referente es Castells (1974).

Una segunda postura se desarrolló principalmente a mediados de la década de 1990, donde los cambios propiciados por la reestructuración productiva social de la época actual (posmoderna o postindustrial) incita a los individuos a ser autónomos, autogestores, conscientes de sí mismos y no ocupan representación por parte de partidos políticos, ni sindicatos. Tampoco es esencial tomar control del Estado, ya que no les une el interés de tener poder sino preservar su identidad y solucionar conflictos para mejorar las condiciones de vida. Los referentes son Touraine (2000) y Melucci (1999).

La corriente de los nuevos movimientos sociales (NMS) expresó la aparición de nuevos conflictos (feminismo, homosexualidad, etnia), lo que dio lugar a la incorporación de otros sectores sociales al ejercicio político de la ciudadanía por la democracia donde la identidad es el principal elemento para explicarlos, dejando de lado factores económico-políticos. Según Touraine (2000) el análisis de NMS implica el paso de una sociedad industrial a la postindustrial donde desaparece la clase obrera por arte de magia. El sujeto es capaz de crear sus propias concepciones sociales y puede desarrollar movimientos sociales de acuerdo con su concepción analítica de la realidad, su apropiación simbólica y su capacidad de compra que estimula el desarrollo tecnológico y científico. Bajo este precepto, el capitalismo apoya y estimula los movimientos gays, feministas, culturales.

Sin embargo, no desaparecen los conflictos sociales a pesar de los avances tecnológicos e informacionales. Por el contrario, estas actividades postindustriales (tecnologías de la información, nanotecnología e identidades culturales) han servido para la acumulación de capital y son vendidos como productos a la sociedad.

Una corriente alterna está en los estudios marxistas del espacio donde se considera a los MSU como valoración positiva, producto de la multitud de luchas

y movimientos sociales (en el sentido más amplio del término), donde las innovaciones urbanas con respecto a la sostenibilidad medio ambiental, la incorporación cultural de los inmigrantes y el diseño habitacional de los espacios públicos pueden converger en el propósito concreto de obtener mayor control sobre los usos del excedente.

El fundamento de la acumulación de capital está basado en la relación capital-trabajo, pero en la época actual, el tradicional obrero no es mayoritario. Son otras formas de relación laboral, como el proletario precario (precariado), quien sustenta el proceso acumulativo a través de la extracción de plusvalor. La ciudad, por tanto, está habitada no solamente de obreros tradicionales, sino de infinidad de formas de trabajo explotado por el capital.

Según esta vertiente, los MSU deben enfocarse “en esos momentos de destrucción creativa en que la economía de acumulación de la riqueza se trasfigura violentamente en economía de desposesión, reivindicando abiertamente el derecho de los desposeídos a su ciudad, su derecho a cambiar el mundo, a cambiar la vida y reinventar la ciudad de acuerdo a sus propios deseos” (Harvey, 2013:49).

Se trata, por tanto, de considerar a los actuales MSU como parte de la dinámica de acumulación de capital, donde las manifestaciones de defensa de la identidad cultural, de la protección al medio ambiente o el derecho a la ciudad se basan en una lucha por la distribución más equitativa de la riqueza y del excedente social.

No obstante, la literatura (Harvey, 2013; Hernández, 2002) ha considerado a los movimientos por la protección al patrimonio cultural como sociales, por cuestionar la mercantilización del patrimonio cultural como parte del engranaje del proceso de acumulación capitalista en su fase ampliada y monopolista con interpretaciones distintas de la historicidad e identidad. Pero la caracterización realizada por Harvey (2013) considera que son movimientos con alto grado de movilidad, escurridizos, fácilmente cooptados por el capital, difusos y carentes de coherencia global.

Martínez (2003) propone una metodología para identificar si las luchas urbanas actuales son MSU a través de conocer su estructura (su regularidad, su extensión, lo que tienen en común), su interacción con las políticas urbanas (nivel institucional, en las dinámicas locales del capital, en las relaciones de poder

comunitarias, etcétera) y sus condiciones sociales de posibilidad y sus efectos de largo alcance en múltiples dimensiones de la realidad social.

Regeneración urbana y movimientos por la protección del patrimonio cultural en México

Existen dos tipos de acciones por parte de los residentes urbanos respecto al patrimonio cultural: una con acción pasiva y presencial, que disfruta la imagen que proyectan los monumentos, edificios y objetos patrimoniales y realiza el ocio. Bajo esa dinámica, los pobladores de la ciudad se clasificarían en aquellos quienes sólo pasean y admiran el patrimonio, por un lado; y quienes pueden acceder a los bienes y servicios que produce la industria del ocio alusivos al patrimonio cultural, por el otro. Es un proceso excluyente, elitista, o de distinción, pues se mercantiliza el patrimonio cultural de acuerdo con quienes pueden acceder a él.

Otros desarrollan una acción asociativa. Donde los residentes urbanos luchan por el mantenimiento y conservación del patrimonio edificado y cultural inmaterial, ante inexistentes mecanismos de participación ciudadana y de gobernanza. Este proceso de movimientos ciudadanos se caracterizan por ser espontáneos, con poca organización a su interior y exterior, pero que han cobrado vida y recaban algunos éxitos por mantener intacto su patrimonio cultural y sus prácticas cotidianas.

Este segundo tipo de acción se ha intensificado con el proceso de mercantilización del patrimonio propiciado principalmente por la clase empresarial inmobiliaria y turística. Las ciudades históricas principalmente, en las últimas cuatro décadas, han sido consideradas lugares de destino turístico propiciado por la apertura de nuevos espacios de inversión. La difusión y comercialización de los centros históricos es una estrategia estimulada desde las esferas multinacionales a través de los nombramientos otorgados por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), y adaptada e implantada por el gobierno federal y local mexicanos.

Los movimientos ciudadanos realizados en las últimas tres décadas en contra de las regeneraciones que atentan el patrimonio cultural son luchas de poder entre ciudadanos y gestores del capital inmobiliario patrimonial y se manifiestan en las disputas por mantener intactos, por el lado de los ciudadanos, sus ritos y prácticas realizados en sus espacios públicos y patrimonio edificado y, por el lado del capital inmobiliario, maximizando la renta del suelo a través del mejoramiento de la imagen urbana.

Entre las actividades asociativas de los residentes urbanos se identifican dos formas: *a)* grupos y asociaciones de vecinos del Centro Histórico que reaccionan ante obras de regeneración en tanto afecta sus intereses de vecinos; *b)* grupos o asociaciones protectores del patrimonio cultural que no consideran que existe justificación para las remodelaciones, al favorecer intereses inmobiliarios y turísticos.

En México se han identificado varios movimientos a favor de la protección del patrimonio cultural. El primero se desarrolló en la ciudad de Puebla, cuando los gobiernos estatal y municipal con un grupo de empresarios inmobiliarios y comerciales anunciaron el proyecto Angelópolis el 10 de agosto de 1993 e implicaba crear un polo de desarrollo regional que engarzaba diferentes niveles territoriales: Centro Histórico de Puebla (CHP), ciudad de Puebla, región Angelópolis (cubría 22 municipios aledaños a la capital) y estado de Puebla. El primer nivel del proyecto se enfocaba en el Paseo del Río San Francisco para construir infraestructura turística y comercial que propiciara la modernización y refuncionalización de la ciudad de Puebla “a efecto de que se incorpore de forma competitiva a los circuitos internacionales del capital” (Cabrera y Tenorio, 2006:8).

Con el pretexto de impulsar el área como polo de desarrollo y centro turístico en la zona más deprimida del CHP alrededor de 22.4 hectáreas, que comprendían este Patrimonio Cultural de la Humanidad, se declaró zona de utilidad pública para ser vendida a un precio irrisorio con la finalidad de instalar y construir hoteles, restaurantes, comercios, cines, museos, galerías de arte, parques recreativos y un centro de convenciones, además de apoyar el rescate del río para convertirlo en navegable (Cabrera y Tenorio, 2006). El objetivo era convertirlo en un corredor comercial y de vivienda de lujo a residentes de altos ingresos sobre la colindancia

del río de San Francisco, lo que afectaba a las viviendas, prácticas e imaginarios de los residentes de los barrios colindantes.

El abuso de la autoridad estatal que sustentó la expropiación provocó el rechazo y la manifestación de los residentes afectados. Como eran barrios de distintos orígenes (obreros y burócratas), se dieron a la tarea de organizarse en comités vecinales que procuraban informar al resto de la población poblana de su despojo. La resistencia, basada en crear comités de información, resistencias ciudadanas y generación de talleres de fomento al arte y la cultura, fue importante al grado de cancelar parcialmente el proyecto y contar con el apoyo de gremios vecinales, sindicales y medios de comunicación independientes locales (Rojas, 2015).

Al final y a pesar de las manifestaciones y apoyo moral de otros movimientos y gremios sociales, así como de la cancelación parcial del proyecto, la construcción del centro de convenciones y el puente peatonal (1999) desencadenaron el impulso para regenerar y remodelar los edificios colindantes, hecho que cambió la fisonomía y la reproducción social de sus vecinos (Cabrera y Tenorio, 2006).

El segundo movimiento ciudadano se gestó en el Centro Histórico de la Ciudad de México (CHCDMX), entre agosto y octubre de 2013, al percatarse ciudadanos y medios de comunicación que la restauración a la escultura El Caballito concesionada por el Fideicomiso del Centro Histórico y el Gobierno del Distrito Federal a la firma “Marina, restauración”, tuvo daños irreversibles.

Nadie se tomó la molestia de someterla a un estudio físico y químico que diera luz sobre su estructura, sus aleaciones, su daño en las pátinas y en el bronce; el grado de fragilidad de las patas del caballo y de la pieza en general; la corrosión provocada por la contaminación ambiental, etcétera. Ni siquiera, como ha sido público, investigaron el tipo de productos de limpieza que podrían utilizar; se conformaron con emplear solvente de tlapalería: ácido nítrico a 60% (Fernández, 2013).

Ante la indiferencia inicial del Gobierno del Distrito Federal (GDF) y el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH), los ciudadanos salieron a las calles para demandar acciones penales contra los responsables; situación que provocó la lenta y tardía acción legal contra la empresa (*Aristegui Noticias*, 2013). Aunque la manifestación fue mínima, el impacto fue mayor, pues la Contraloría

del Gobierno Federal revocó el contrato a la empresa restauradora y relegó a los funcionarios involucrados (*Aristegui Noticias*, 2013a).

El Caballito, obra original de Miguel Tolsá, se localiza en la Plaza Miguel Tolsá, entre el Museo Nacional de Arte y el Palacio de Minería y fue declarada Patrimonio Nacional el 9 de febrero de 1931. El monumento fue restaurado y recuperado hasta 2017.

Lo ocurrido con la célebre escultura es consecuencia de la falta de intervención del INAH en las acciones emprendidas por el Gobierno del Distrito Federal en el Centro Histórico de la Ciudad de México en los últimos 13 años. Desde 1972 existe una Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas, que el instituto no ha aplicado a pesar de la destrucción de edificios valiosos que se ha llevado a cabo en esa zona monumental, que tiene declaratoria de la UNESCO como Patrimonio Cultural de la Humanidad desde el año de 1987 (Fernández, 2013).

El tercer movimiento ciudadano se desarrolló entre octubre de 2014 y 2015 en la ciudad de Oaxaca. El Patronato Pro Defensa y Conservación del Patrimonio Cultural y Natural de Oaxaca (ProOax) encabezado por el artista Francisco Toledo, que junto con 59 organizaciones vecinales y civiles se ha encargado, bajo manifestaciones civiles y culturales, de la defensa de la zona verde de la ciudad de Oaxaca y de proteger el perímetro del Cerro del Fortín, donde el gobierno del estado pretende construir un Centro Cultural y de Convenciones de Oaxaca (CCCO).

Los residentes del Centro Histórico de Oaxaca (CHO) organizaron marchas, foros, talleres y procesos legales en distintas instancias de la justicia oaxaqueña (*Voces Oaxaca*, 2015). La resistencia organizada por la sociedad civil y artistas oaxaqueños, en algunos momentos, fue reprendida por las fuerzas policiacas a tal grado que provocó reclamos nacionales e internacionales.

En contraposición, el 31 de agosto de 2015, la UNESCO declaró que la construcción del CCCO no afectaría el patrimonio cultural de los restos arqueológicos y del área protegida de la reserva natural del Cerro del Fortín dando elementos al gobierno del estado para fortalecer su decisión de construirlo (*Milenio*, 2015).

El 21 de octubre de 2015, el gobierno estatal reubicó el proyecto de construcción del CCCO desde el Cerro del Fortín hacia un área de mejor impacto turístico

y cultural de la capital ante la resolución de la Suprema Corte de Justicia de la Nación de otorgar un amparo definitivo a los manifestantes contra la construcción del CCCO (*La Jornada*, 2015).

La construcción del CCCO en el Cerro del Fortín colindante con el CHO fue impulsado como un detonador del desarrollo turístico en el área considerada económicamente deprimida. Según los manifestantes ciudadanos, se trataba de mejorar la afluencia turística en el lugar y mejorar la renta del suelo de los edificios colindantes (*Voces Oaxaca*, 2015).

Finalmente el movimiento ciudadano a favor de la protección del patrimonio cultural del Centro Histórico de Zacatecas (CHZ) tuvo su mayor incidencia desde abril de 2013 a abril de 2018 y respondió a las acciones regeneradoras y rehabilitadoras más complejas y profundas llevadas por los gobiernos estatal y municipal con la remodelación de la Alameda, la Plaza de Armas, las Plazuelas del Moral y de García, la Avenida Insurgentes, los Barrios de San José y Filarmónicos y los Mercados El Laberinto y González Ortega.

A diferencia de los otros movimientos ciudadanos, el del CHZ tuvo manifestaciones desiguales y diferenciadas por los grupos involucrados: a) Los grupos «Vecinos de la Alameda» y «Pro Alameda» aceptaron la primera propuesta de modificarla a inicios del año 2013. A mediados del año 2015 y ante el avance de las remodelaciones de la Alameda y el comienzo de los trabajos en la avenida Torreón se manifestaron en contra porque el proyecto no respetó los acuerdos pactados. b) El grupo «Vecinos del Centro Histórico y Protectores del Patrimonio Zacatecano» no cedió al no encontrar justificación para remodelar la Alameda y la Plaza de Armas, ni el mismo CHZ. Para ellos, sólo eran acciones de corrupción al favorecer intereses inmobiliarios y turísticos, así como la apropiación de recursos estatales por particulares constructores bajo el manto de la licitación (*La Jornada Zacatecas*, 2014).

El grupo «Vecinos del Centro Histórico y Protectores del Patrimonio Zacatecano» presentó dos amparos pero fueron negados por procedimientos legales del gobierno estatal. Adicionalmente, se mandaron dos expedientes completos de los hechos a UNESCO para su conocimiento. Este movimiento, a pesar de la existencia de empatía, no cuenta con participación fehaciente y real de los pobladores de la

ciudad de Zacatecas. Salvo actividades de apoyo en firmas y de cadenas humanas, el resto de actividades, como la realización de foros de discusión, no ha tenido eco ni resonancia siquiera en la opinión pública. Hecho que provocó la indiferencia e insistencia de remodelar áreas estratégicas para la actividad turística, comercial e inmobiliaria del CHZ, por parte de gobierno estatal.

A finales de 2015, el gobierno municipal anunció la remodelación del Mercado González Ortega (centro comercial dedicado al turista), auspiciada por el Grupo Modelo. El objetivo de la remodelación era convertir los locales comerciales en cantinas de lujo para turistas de alto ingreso. Ante la ofensiva del gobierno municipal de rentar por 99 años el Mercado González Ortega al Grupo Modelo, varios de los grupos ciudadanos y vecinales del CHZ crearon, junto con algunos académicos universitarios, la Red de Organizaciones Ciudadanas en Defensa del CHZ. Las primeras acciones realizadas por este movimiento fueron proteger a los locatarios marginados del mercado, consultas ciudadanas, realizar foros de información y festivales culturales.

Debido al comienzo del periodo electoral (abril 2016) y ante la simpatía que adquirió el movimiento, el gobierno de Zacatecas decidió suspender temporalmente el proyecto de remodelación del Mercado González Ortega (*La Jornada Zacatecas*, 2016). No obstante, el movimiento ciudadano se involucró en la faena electoral al apoyar a un candidato y éste se desvaneció ante las diferencias políticas internas.

A finales de 2017 e inicios de 2018, la Red de Organizaciones Ciudadanas en defensa del Centro Histórico volvió a la escena política, cuando el Ayuntamiento de la ciudad de Zacatecas, aprovechó el letargo navideño y anunció la remoción de las avenidas Tacuba e Hidalgo, avenidas principales del CHZ, alegando problemas con la infraestructura hidráulica. Los manifestantes reclamaron la indiferencia del Ayuntamiento para realizar la consulta pública y de no contar con estudios especializados en las obras a realizar (De León, 2018). La obra se detuvo hasta inicios de marzo, fecha que, después de varias reuniones con los manifestantes y con el argumento de que si no se aplicaban los recursos se tenían que devolver a las instituciones que las proporcionaron, comenzó el remozamiento (Calderón, 2018 y 2018a).

¿Movimientos sociales o movimientos ciudadanos?

Una caracterización general de los procesos históricos, políticos, económicos y sociales de los movimientos a favor de la protección del patrimonio cultural en las ciudades mexicanas consideradas patrimonio cultural de la humanidad implica decir que son causados por los proyectos de regeneración urbana para rehabilitar las áreas centrales y hacerlas atractivas al capital turístico e inmobiliario. Sus ideales de detener el uso y abuso del patrimonio cultural como medios para excluir residentes y rentabilizar negocios de comercio y servicios se compaginan con la necesidad de conservar su identidad. Mas los alcances son limitados en tanto logran llamar la atención de los ciudadanos, medios de comunicación e instituciones estatales dependiendo del grado de organización y homogeneización cultural que poseen.

Son movimientos ciudadanos porque no identifican su ideología con la lucha social sino en la lógica de tener derechos y obligaciones basados en la protección de su legado histórico y simbólico. Son ciudadanos porque se consideran residentes de la ciudad que posee un patrimonio: “Los protagonistas de estas luchas no son las clases sociales, son grupos sociales, a veces mayores, a veces menores que las clases, con contornos más o menos definidos en función de intereses colectivos, a veces muy localizados pero potencialmente universalizables” (De Souza, 2001:180).

Son movimientos ciudadanos porque, al recuperar el aporte de Castells (1974) y Martínez (2003), su problemática aún no demanda un cambio en las relaciones sociales establecidas, no toma como bandera de lucha la mercantilización del patrimonio y no trasciende los problemas particulares y localistas a pesar de ser acciones colectivas: “No es posible tratar como MSU a cualquier demanda asociativa o a cualquier campaña de protesta en el ámbito reproductivo si no se observa una regularidad del mismo colectivo o la inserción de esas acciones en tendencias más amplias en la misma o en otras ciudades y áreas metropolitanas” (Martínez, 2003:85).

Son movimientos heterogéneos que tienen como bandera la conservación, mantenimiento y preservación de lo preexistente. Aunque existen, en su heterogeneidad, algunos grupos que identifican la mercantilización del patrimonio cultural, en sus ideales se plasma la urgencia de conservar la identidad e idiosincrasia

de su patrimonio. Los actuales movimientos a favor de la protección del patrimonio cultural se han quedado cortos en transformar los valores e instituciones, incluso sólo relacionadas al mismo patrimonio.

Estos movimientos ciudadanos aún no distinguen que es precisamente el uso de la propiedad pública la que realmente permite la mercantilización. Son las prácticas, percepciones o los ritos que realizan los seres humanos en sus relaciones sociales los que motivan a los propietarios a usar sus propiedades como forma de obtención de ganancias. Es la mercantilización del patrimonio cultural que impide identificar el enemigo real de la lucha. La gestión y la propiedad estatal permite controlar a los movimientos ciudadanos sin percatarse que el capital privado extrae excedente económico de su identidad e idiosincrasia.

Reflexiones finales

Los proyectos de regeneración urbana llevados a cabo en las ciudades históricas de México han propiciado una serie de manifestaciones ciudadanas con distintos grados de resistencia. Los proyectos de regeneración urbana siempre son justificados como obras que permiten recomponer cultural, social y económicamente las zonas estancadas debido a su deterioro. Existen formas distintas de realizar la práctica, pero en México se ha optado por la estratégica: se renueva el espacio físico con ambientes idóneos para atraer el capital inversor y turistas que disfruten del patrimonio cultural heredado del periodo colonial.

Las ciudades históricas con un grado mayor de consolidación en su nombramiento como patrimonio mundial, Puebla, Ciudad de México, Oaxaca y Zacatecas indican que la mercantilización del patrimonio también ha consolidado sus contradicciones en la exclusión y la discriminación. Los movimientos a favor de la protección del patrimonio cultural suscitados en estas ciudades tienen manifestaciones y grados de organización distintos pero sus características y resultados son similares: ciudadanos que asocian la magnificencia de los edificios y demás infraestructura urbana con su identidad cultural. Se llevan a cabo los procesos de regeneración y remodelación por el Estado y el capital inmobiliario pese a la resistencia.

Los movimientos ciudadanos aunque reconocen que su patrimonio cultural está en un proceso de mercantilización por parte de los capitales inmobiliarios, de servicios turísticos y de entretenimiento, se enfrentan al gestor estatal con el fin de detener las obras de remozamiento argumentando que su patrimonio cultural debe ser conservado y protegido para el bienestar común.

Recapitulando la propuesta de hacer una caracterización de los movimientos ciudadanos, mas no sociales, de acuerdo con Martínez (2003), estos movimientos son conservacionistas del patrimonio cultural, considerado como una manifestación de su identidad e idiosincrasia. Cuando el Estado introduce mecanismos para estimular la mercantilización del patrimonio, los integrantes de estos movimientos se sienten afectados y se manifiestan. No son movimientos sociales que demandan cambios en las relaciones establecidas, son movimientos ciudadanos que sólo quieren mantener la estructura edificada como tal.

No obstante, debe reconocerse su accionar como un inicio y como un incentivo para que surjan movimientos que cuestionen la mercantilización del patrimonio cultural y formulen nuevas alternativas de organización poscapitalista (Harvey, 2013) donde el patrimonio cultural deje de ser un bien privado para convertirse en lo común (Lavat y Dardot, 2015).

Referencias

- Aristegui Noticias* (11 de octubre de 2013). "El Caballito, del esplendor al 'daño irreversible'". Recuperado de <http://aristeguinoticias.com/1110/kiosko/fotos-asi-se-ven-los-danos-irreversibles-a-el-caballito/>
- _____ (10 de diciembre de 2013a). "Sancionan a 4 funcionarios por daños a 'El Caballito'". Recuperado de <http://aristeguinoticias.com/1012/kiosko/sancionan-a-4-funcionarios-por-danos-a-el-caballito/>
- BERNT, M. y Holm, A. (2009). "Is it, or is not? The conceptualization of gentrification and displacement and its political implications in the case of Berlin-Prenzlauer Berg". *City*, 13(2-3), pp. 312-324.

- BORJA, J. y Castells, M. (1997). *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Barcelona: Taurus.
- CABRERA, V. y Tenorio, L. (2006). “Programa Angelópolis en la zona monumental de la ciudad de Puebla, México”. *Ciencia Ergo Sum*, 13(1), pp. 7-14.
- CALDERÓN, K. (12 de marzo de 2018). “Culpa Judit Guerrero a comerciantes por retraso en obras”. *El Diario NTR*.
- _____ (22 de abril de 2018). “Siguen obras en vialidades del Centro Histórico”. *El Diario NTR*.
- CASTELLS, M. (1974). *Movimientos sociales urbanos*. Ciudad de México: Siglo XXI Editores.
- _____ (1986). *La ciudad y las masas. Sociología de los movimientos sociales urbanos*. Madrid: Alianza.
- DE LEÓN, A. (3 de enero de 2018). “Impiden obras de remodelación en el Centro Histórico”. *El Diario NTR*.
- DE SOUZA SANTOS, B. (septiembre de 2001). “Los nuevos movimientos sociales”. *Osal*, pp. 177-188.
- FERNÁNDEZ, M. (2013). “El Caballito: de la gloria al infortunio”. *El Búho*, 15(156), pp. 21-30.
- GARCÍA, N. (2002). *Culturas populares en el capitalismo*, 6a edición. Ciudad de México: Grijalbo.
- GREENE, R. (2005). “Pensar, dibujar, matar la ciudad: orden, planificación y competitividad en el urbanismo moderno”. *Eure*, XXXI(94), pp. 77-95.
- HARVEY, D. (2006). *A produção capitalista do espaço*, 2a edición. São Paulo: Annablume.
- HARVEY, D. (2011). *Condição pós-moderna*, 21a edición. São Paulo: Edições Loyola.
- _____ (2013). *Ciudades rebeldes. Del derecho a la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Akal.
- HERNÁNDEZ, J. (2002). “Patrimonio cultural y movimientos sociales urbanos”. *Cultura & Política*. Actas de IX Congreso del Antropología de la Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español, Barcelona, pp. 1-15.
- HIERNAUX, D. (2005). “Imaginario y lugares en la reconquista de los centros históricos”. *Ciudades* (65), pp. 15-21.
- KAVARATZIS, M. y Ashworth, G. (2007). “Partners in coffeeshops, canals and commerce: marketing the city of Amsterdam”. *Cities*, 24(1), pp. 16-25.
- KIM, C.H. (2010). “Place promotion and symbolic characterization of New Songdo City, South Korea”. *Cities* (27), pp. 13-19.

- La Jornada* (21 de octubre de 2015). “Desiste Gabino Cué de centro cultural en el Cerro del Fortín”. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/10/21/gobierno-de-oaxaca-suspende-construccion-de-centro-cultural-en-fortin-2751.html>
- La Jornada Zacatecas* (15 de octubre de 2014). “Vecinos denuncian obras innecesarias en el proyecto de restauración para la Alameda”.
- (8 de abril de 2016). “Suspensión de proyecto en mercado González Ortega, ‘una tregua electoral’: Red de Organizaciones Ciudadanas en Defensa del Centro Histórico”. Recuperado de <http://ljz.mx/2016/04/08/suspension-proyecto-mercado-gonzalez-ortega-una-tregua-electoral-red-organizaciones-defensa-del-centro-historico/>
- LAVAT, C. y Dardot, P. (2015). *Común. Ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*. Barcelona: Gedisa.
- MARTÍNEZ, M. (2003). “Los movimientos sociales urbanos. Un análisis de la obra de Manuel Castells”. *Revista Internacional de Sociología* (34), pp. 81-206.
- MELUCCI, A. (1999). *Acción colectiva, vida cotidiana y democracia*. México: El Colegio de México.
- Milenio* (31 de agosto de 2015). “Centro de Convenciones en El Fortín es viable: UNESCO”. Recuperado de http://www.milenio.com/estados/Centro_de_Convenciones_de_Oaxaca-cerro_del_Fortin-Unesco-Harriet_Turner_0_583141704.html
- OKANO, H. y Samson, D. (2010). “Cultural urban branding and creative cities: a theoretical framework for promoting creativity in the public spaces”. *Cities* (27), pp. 510-515.
- ROBERTS, M. (2006). “From ‘creative city’ to ‘no-go areas’. The expansion of the night-time economy in British town and city”. *Cities*, 23(5), pp. 331-338.
- ROJAS, E. (1999). *Old cities, new assets*. Washington: Banco Interamericano del Desarrollo.
- (15 de octubre de 2015). “La lucha por el Centro Histórico poblano (o como las piedras se defienden solas)”. Seminario Ciudadanos reconquistando y recuperando el Centro Histórico, Zacatecas, México.
- SASSEN, S. (1991). *The global city*. New York, London, Tokio: Princeton University Press.
- SASAKI, M. (2010). “Urban regeneration through cultural creativity and social inclusion: rethinking creative city theory through a Japanese case study”. *Cities* (27), pp. 53-59.
- SHARPLEY, R. y Knight, M. (2009). “Tourism and the State in Cuba: From the past to the future”. *International Journal of Tourism Research* (11), pp. 241-254.

- SNEPENGER, D., Murphy, L., O'Connell, R. y Gregg, E. (2003). "Tourist and residents use of a shopping space". *Annals of Tourism Research*, 30(3), pp. 567-580.
- SEO, J.K. (2002). "Re-urbanisation in regenerated areas of Manchester and Glasgow. New residents and the problems of sustainability". *Cities*, 19(2), pp. 113-121.
- TOURAINÉ, A. (2006). *Crítica a la modernidad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Voces Oaxaca (14 de julio de 2015). "Frente en defensa del Cerro del Fortín refutará la resolución dictada por el juez Primero de Distrito". Recuperado de <http://www.vocesooaxaca.com/frente-en-defensa-del-cerro-del-fortin-refutara-la-resolucion-dictada-por-el-juez-primero-de-distrito/>
- VANOLO, A. (2008). "The image of creative city: some reflections on urban branding in Turin". *Cities* (25), pp. 370-382.
- WANG, J. y Lee, Y. (2008). "How government-funded projects have revitalized historic streetscapes-Two cases in Taiwan". *Cities* (25), pp. 197-206.
- WANG, J. (2009). "'Art in capital': shaping distinctiveness in a culture-led urban regeneration project in Red Town, Shanghai". *Cities* (26), pp. 318-330.
- WEBSTER, D. y Muller, L. (2000). *Urban competitiveness assesment in developing country urban regions: the road forward*. Washington: Urban Group/INFUD-WB.
- ZIMMERMAN, J. (2008). "From brew town to cool town: neoliberalism and the creative city development strategy in Milwaukee". *Cities* (25), pp. 230-242.

Estrategias comerciales informales para el suministro de mercancías en el centro-occidente de México

Armida Concepción García

Introducción

En México, durante el periodo de la posguerra, el comercio se centró principalmente en las grandes urbes, detonando con ello toda una serie de condiciones socioeconómicas particulares y cambios en su estructura urbana (Arias, 1997; Lulle y Paquette, 2007). Durante ese periodo se dio una ola migratoria rural-urbana en la que los sujetos sociales se movilizaron a los grandes centros de comercio del país en búsqueda de trabajo y bienes de subsistencia (Lins-Ribeiro, 2012). Más tarde, las tensiones económicas surgidas en los subsecuentes periodos de crisis condicionaron el auge de nuevos circuitos de movilidad de mercancías y personas —facilitado por el desarrollo de medios e infraestructura de transporte de bajo costo, así como por el surgimiento de “redes” creadas para la movilización de mercancías. Estas redes de movilización de mercancías, desde los grandes centros comerciales hacia el resto del país, son las que se investigan en este capítulo.

En específico, examinamos las dinámicas que dan forma y vida a las redes de comercio que operan en el centro-occidente de México. El análisis se basa en una investigación de campo con los sujetos que conforman estas redes para indagar sobre las infraestructuras sociales, físicas e institucionales necesarias para su movilización y desarrollo. Se emplea un acercamiento que corresponde a la “etnografía multisituada”, la cual, como herramienta de observación y análisis, busca la

manera de abrir las puertas de un mundo invisibilizado para el Estado, pero visible y real para sus integrantes.

En los párrafos siguientes analizaremos los procesos y actividades en que se lleva a cabo la movilización de mercancías por parte de estos sujetos sociales, en la zona centro-occidente de México, lo que nos permite ahondar en nuevas formas de entender la informalidad. Es importante destacar que no sólo hablamos de viajes y traslados, sino que dialogamos con un fenómeno mayor: una combinación de redes, sujetos sociales, circuitos comerciales, tradiciones y prácticas de división regional y generacional del trabajo. El análisis que sigue toma en cuenta contextos históricos, historias de vida y configuraciones que se enlazan, que existen y se movilizan dentro de mundos que no son fácilmente visibles y cuyos procesos que les dan existencia no son sólo resultado de tendencias economicistas.

Las redes informales comerciales

En las últimas décadas América Latina ha experimentado profundas transformaciones tecnológicas, económicas, sociales, políticas y culturales, dentro de las cuales se han venido modificando las formas de trabajo; por ello, ante la escasez de empleos satisfactorios han surgido estrategias comerciales y empresariales de sobrevivencia (Pacheco, De la Garza y Reygadas, 2011). En los últimos años, los mercados de bienes de consumo popular se han modificado sustancialmente, incluso con respecto a la emergencia de nuevas formas de subsistencia económica entendidas como “informales”. Se trata de individuos o grupos de individuos que por iniciativa propia emprenden nuevos proyectos que les permitirán incrementar sus ingresos como forma de sobrevivencia (Aghón, 2001). Sobre su carácter multidimensional, hay una amplia discusión y reflexión que incluso traspasa las explicaciones que la han conceptualizado como “economía de la pobreza” o como una especie de deficiencia del capitalismo (Perry *et al.*, 2007), ya que el sentido negativo que se le ha dado al concepto informal ha sido bastante cuestionado (Barbosa, 2011; Carneiro-Araujo y Vêras de Oliveira, 2011).

El término “informal” abarca varias connotaciones que no siempre son negativas. Aunque señala su carácter “transgresor” de lo legalmente instituido o permitido por el Estado, existe una condición relacional y simbiótica entre lo que se considera “formal e informal” (Lomnitz, 1988). Además, la contribución de la informalidad a las economías en desarrollo es muy significativa, y su papel como paliativo al desempleo y supervivencia de los sectores menos beneficiados de la sociedad es considerable (Temkin y Zaremborg, 2006).

Este capítulo busca contribuir al debate sobre las causas que otorgan vida y forma a la informalidad, dadas las estructuras socioeconómicas complejas actuales. En este sentido, los estudios iniciados por Hart en los 1970, se han convertido en una interpretación de la manera compleja en la que el capitalismo actual incorpora formas de producción e intercambio propias, que se empalman y coordinan bajo la forma de cadena, para hacer más eficiente y lucrativa la producción e intercambio capitalista (Alarcón, 2008). Fue a partir de los 1980 cuando la discusión se ubicó en la articulación entre los sectores formal e informal, en tanto si son solamente relaciones “benignas” o si se trata de una relación de explotación al sector informal ejercida por capitales del sector moderno. Para algunos, la cuestión se centra en torno de cómo y de qué forma ocurren estas relaciones (Alarcón, 2008; Denham y Tilly, 2013).

En la experiencia latinoamericana, las unidades de producción y comercio ordenadas alrededor de las familias, las “no organizadas” y las “microempresas”, son muy numerosas y, en muchos casos, eficientes. Sus relaciones comerciales están insertadas en un marco de relaciones sociales y simbólicas, que son la base de sus intercambios, y que basadas en la reciprocidad y la redistribución completan su ciclo mercantil (Belausteguigoitia, 2004; Pérez-Lizaur, 2010). En la evolución de los mercados informales los individuos se encuentran ligados mutuamente en la persecución de objetivos a través de interacciones en los mercados y en la formación de grupos sociales. El funcionamiento de los mercados encarna relaciones sociales (Beckert, 2013).

Según Motta (1995:373), las redes (comerciales) informales surgieron y operan gracias a “los vacíos dejados por las crisis del estado de bienestar y de la necesidad de reconfigurar los espacios de decisión generados a partir de la globalización”. A

través de las redes circulan personas, bienes e información, creando un *continuum* entre grupos y lugares (Sandoval, 2012). De esta manera, analizarlas bajo el concepto de redes, creadas para la circulación de objetos y movilización de sujetos, permite considerar a los múltiples actores involucrados, en un esfuerzo por echar luz sobre quiénes movilizan las mercancías en los mercados informales de esta región, cómo y porqué.

Los “autobuses comercio”

La existencia de actividades comerciales que se mueven en una relación entre formalidad e informalidad, legalidad e ilegalidad, es parte de un amplio fenómeno económico y social. El desarrollo de redes de distribución comercial evidencia una compleja red de suministro que no sólo es económica, sino que tiene además implicaciones y procesos sociales que se contraponen a los procesos “logísticos” señalados en las teorías administrativas y económicas sobre canales y procesos de suministro (Young y Esqueda, 2009).

Ejemplo de esto son los viajes realizados en autobuses de pasajeros para la compra de mercancías diversas y que son denominados por sus integrantes como “autobuses comercio”. Su giro principal es el traslado de comerciantes hacia distintos puntos geográficos comerciales para la compra de todo tipo de mercancías para su reventa en locales y mercados comerciales, tianguis o bajo el sistema de abonos. Estos viajes pueden ser organizados bajo dos esquemas fundamentales: *a)* organizados de forma independiente por grupos de comerciantes interesados en visitar los centros de comercio, para lo cual alquilan un autobús; *b)* empresas privadas de turismo comercial, que se dedican a organizar de forma independiente este tipo de viajes.

Estos tipos de viajes de turismo comercial son realizados por empresas privadas registradas bajo la categoría de empresas turísticas, que se dedican al traslado de pasajeros a través de autobuses hacia distintos puntos de la república mexicana. La mayoría de estas compañías cuenta con un registro formal ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), así como ante la Secretaría de

Comunicaciones y Transportes (SCT) para la explotación y operación de los servicios de autotransporte federal. Al estar registradas como “empresas turísticas” (aunque trasladan toneladas de mercancías dentro de sus unidades de transporte) cuentan con los permisos federales para movilizarse en las carreteras del país, pero no tienen que cumplir con las exigencias a las que tienen que someterse aquellos que cuentan con el registro de autobuses para pasajeros. Existen dentro de este rubro empresas “piratas” o ilegales que operan dentro de la informalidad y cuentan con registros apócrifos o, en ciertos casos, bajo ningún registro.

Con claros vacíos en materia de legislación y regulación, las unidades de este tipo no necesariamente transgreden o violentan alguna ley o reglamento, lo que dificulta normalizar su actividad. De esta forma, aunque se cumple con la legislación al contar con los permisos reglamentarios necesarios, al mismo tiempo crean normas particulares de funcionamiento al establecer sus propias reglas y controles; por ejemplo, determinar el número de personas que viajan y la cantidad o el peso de las mercancías con las que puede viajar cada pasajero. Aunque estas empresas manifestaron contar con seguros para los viajeros, esta información es desconocida por los pasajeros, ya que al hacer uso de estos servicios no se hace entrega de algún boleto o comprobante fiscal individual del viaje ni se informa de algún tipo de seguro u obligación. Bajo este esquema, los reglamentos existentes no especifican ninguna indicación de un límite en la cantidad de bultos o mercancías a movilizar, ni exigen infraestructura especializada para hacerlo, ya que todo lo que se compra se transporta dentro de la unidad automotriz.

El sistema de disposición bajo el cual se realiza el acomodo de mercancías y pasajeros en los autobuses, aunque desorganizado, demuestra ser eficiente en tiempo, pero incómodo para los pasajeros durante el traslado. Esto debido principalmente a la cantidad de mercancías que se trasladan, las cuales rebasan los límites de espacio para este tipo de unidades. Si bien se movilizan a través del país unidades de transporte con 15 años o más de antigüedad, una gran mayoría es de reciente modelo, tipo Volvo, limpios y en buenas condiciones, aunque un gran número de ellas no cuenta con sanitarios. Éstos han sido “removidos” para guardar en su lugar una mayor cantidad de pasajeros o mercancías. En el mismo orden, la asignación de asientos y lugares se realiza con base en la relación que

exista entre la empresa y el pasajero, con muestras claras de preferencia por aquellos que viajan de manera frecuente o por quienes tienen alguna relación de parentesco con los organizadores.

Por empresa, es común que transiten dos o tres autobuses por viaje, siguiendo diferentes rutas. Esta rotación se decide principalmente por la cantidad de personas que solicitan un lugar para viajar y la temporada de ventas. Se programan rutas y precios diferenciados por el tipo de viaje a realizar. En ocasiones, especialmente en temporadas de altas ventas, la cantidad de mercancías a movilizar rebasa por mucho el espacio del autobús y es difícil transportarla; se adquieren tantos productos que se contratan camiones exclusivos de carga pesada para llevar todo lo comprado a su destino. Las empresas cuentan con enlaces y compañías que ofrecen este servicio, algunas de las cuales, cabe destacar, son informales.

Es frecuente observar en la Ciudad de México, entre las calles Argentina, Bolivia y Brasil, ubicadas en el primer cuadro de la capital, numerosas compañías que ofrecen este tipo de transporte a precios económicos. Algunas de estas entidades son simples taburetes de madera en los cuales se anuncian a gritos las partidas y rutas. En Aguascalientes y Zacatecas, para darse a conocer, se anuncian a través de volantes, lonas y letreros que se cuelgan de postes eléctricos y bardas. No obstante, la forma más común de hacer contacto con los clientes potenciales es a través de recomendaciones que hacen los mismos pasajeros o por medio de publicidad de boca en boca.

En la actualidad, esta actividad se ha diversificado, ya que existen pequeñas agencias de viaje que la promueven, aprovechando los servicios de transporte de terceros para ofertar viajes económicos entre sus clientes. Es parte de una estrategia comercial para el ahorro de costos, por parte de las agencias especializadas en turismo con las cuales los dueños de los autobuses llegan a establecer acuerdos comerciales para el traslado de clientes captados por ellas. En México, la existencia de este tipo de entidades no es un fenómeno exclusivo. Similares formas de transporte de personas y mercancías pueden ser encontradas en varias ciudades del país. La importancia que ha alcanzado la movilización de esos flujos se puede observar en la creación, mantenimiento y desarrollo de cientos de centros comerciales y mercados populares a lo largo del país.

Los centros de comercio en México: lugares y objetos de consumo

Aunque no existe claridad sobre el momento en que surgieron estos tipos de viajes y empresas, tan sólo en la Ciudad de México tienen más de 25 años trabajando ininterrumpidamente. Es un hecho que, de una forma u otra, los comerciantes siempre han buscado vías para movilizarse y conseguir lo que necesitan para comercializar y subsistir. Durante los 1980, los centros urbanos como el Distrito Federal y la zona metropolitana de Guadalajara eran los destinos por excelencia para adquirir productos y comercializarlos en el país. Las personas se movilizaban hacia estos centros en autobuses de pasajeros de línea, trenes de pasajeros o en automóviles particulares. Sin embargo, la tensión entre pasajeros, autoridades y empresas, permitía el traslado de sólo una parte mínima de las mercancías adquiridas. Por consiguiente, la gente comenzó a buscar otras alternativas para movilizar un mayor número de productos.

Actualmente, los comerciantes ubicados en la región centro-occidente del país tienen como destinos principales para obtener productos: la ciudad de Guadalajara, el municipio de Zapotlanejo (Jalisco), los tianguis de Moroleón y Uriangato (Guanajuato), el municipio de Villa Hidalgo en los Altos de Jalisco, el municipio de Chiconcuac de Juárez (Estado de México) y la Ciudad de México. Viajan hacia dos o tres de estos centros de comercio en dos o más ocasiones por mes. Entre más productos se tengan para ofrecer, más oportunidad de contar con ingresos económicos aceptables. Con un amplio reconocimiento, las zonas comerciales de estos municipios y espacios no son las únicas. México se caracteriza por contar con amplias zonas de comercio. Actualmente, podemos encontrar cientos de tianguis, centros de comercio y empresas de viajes que cubren las necesidades comerciales y de viaje de numerosas personas. Existen miles de opciones comerciales ubicadas estratégicamente por todo el país para ofrecer todo tipo de productos a precios económicos. Tan sólo el corredor comercial ubicado entre el estado de Michoacán y los municipios de Moroleón y Uriangato concentra siete tianguis diferentes antes de llegar a la zona comercial ubicada en las calles de los centros históricos de estas ciudades.

El elemento histórico es importante para conocer el desarrollo de estos espacios comerciales. Para Schivelbush (1986, citado en Urry, 2000), cuando una ruta, una carretera o una vía férrea, es construida, la geografía la modifica en el sentido de que algunos lugares dejan de ser destinos para convertirse en paradas rumbo a algún lugar que se ha erigido como nuevo destino. Esta reflexión nos ayuda a entender lo que ha sucedido en el espacio de Moroleón y Uriangato, donde se ha presentado un cambio histórico en su geografía comercial. La llegada en los últimos años de un gran proyecto comercial cercano a los ya mencionados, denominado “Texticuitzeo”, ha venido a modificar el patrón comercial y de ventas de los mercados y tianguis aledaños, debido a la preferencia que muestran los compradores de otras regiones.

La preferencia de los usuarios por Texticuitzeo, según nos contaron los participantes en esta investigación, se debe a sus precios competitivos, la calidad de los productos que ofrece y, en gran medida, a su organización y logística, misma que permite la llegada de cientos de autobuses de toda la república mexicana. La mayoría de sus integrantes es fabricante de otras regiones del país que desea formar parte del reconocido sector comercial de esta área. Con una capacidad de captación de clientes mayor que otros tianguis, en los días de apertura arriban a Texticuitzeo cientos de unidades de transporte de los estados de Veracruz, Ciudad de México, San Luis Potosí, Zacatecas, Michoacán, Guerrero, Coahuila y Monterrey (por mencionar algunos). Su éxito es considerable, ya que se organizan viajes exclusivos para conocer y comprar sus mercancías. Sin embargo, los problemas entre locatarios de este centro y los fabricantes y comerciantes de la región han creado fuertes tensiones entre las autoridades estatales y municipales, debido a que los locatarios de tianguis cercanos han resentido económicamente sus ingresos ante su presencia.

La noción de competencia comercial se encuentra fuertemente representada en esta área geográfica. Con amplia notoriedad y reconocimiento, en los niveles nacional e internacional, la zona de Moroleón-Uriangato-Yuriria y Cuitzeo se encuentra en una especie de “disputa” por el espacio y las ventas. La llegada de Texticuitzeo se encuentra en medio de la polémica. Se acusa, por parte de algunos sectores, de que el control de este espacio se debe en gran parte a los grupos

criminales de la región, mismos que ofrecen protección y prebendas a cambio de ocupar un espacio. Sin embargo, debido a lo delicado del tema, fue prácticamente imposible encontrar documentación al respecto. Aunque los fabricantes que forman parte de este centro accedieron a conversar para esta investigación, sólo se hace mención a las ventajas y beneficios de contar con un espacio para la venta de productos en este lugar. El temor a hablar del tema de seguridad en otros términos es evidente.

La existencia y organización de estos mercados se debe al trabajo de gestores y actores políticos que ven en la creación de estas plazas una especie de válvula de escape para cientos de personas que, sin empleo remunerado o fijo, necesitan de una actividad económica para subsistir. Al mismo tiempo, aprovechan el prestigio y reconocimiento de estos lugares para crear más espacios de venta, atraer a más clientes, vender más mercancías y, por lo tanto, atraer a más “autobuses comercio”. En las plazas comerciales los dueños de los grandes espacios foráneos ofrecen en renta los sitios para la venta de productos y establecen cuotas (principalmente para la limpieza y seguridad del espacio), así como reglas del orden que deben seguir los fabricantes que desean vender sus mercancías si quieren mantener su lugar. Otorgan, además, beneficios, premios y descuentos a los operarios de los autobuses por llevar más clientes a sus espacios.

Otro reconocido espacio comercial se encuentra en el municipio de Chiconcuac de Juárez, en el Estado de México. Este lugar cuenta con un gran número de pequeñas fábricas, de las cuales un número importante es de corte familiar. Aunque funciona como centro de comercio todos los días de la semana, sus ventas importantes son los días de tianguis: martes y sábado. Este tianguis funciona durante la madrugada y continúa actividades todo el día de venta, casi 14 horas ininterrumpidas de compras. La pequeña ciudad se desvive en estos dos días para comercializar productos que en su mayoría son prendas de vestir. Sus calles y callejones se convierten en un gran y bullicioso mercado. Fabricantes de municipios aledaños y de los estados de Puebla, Tlaxcala e Hidalgo, asisten para ofertar sus productos que, en su mayoría, son prendas de tejido altamente reconocidas por sus diseños y calidad. Estos fabricantes pagan cuotas a los dueños de los estacionamientos o terrenos donde se instalan dos veces por semana. Los que se colocan

en las calles cuentan con un local comercial. El comercio informal existe, pero es (semi) controlado por el municipio. Sólo en ciertas calles y bajo ciertas condiciones de espacio se pueden instalar, precisamente en los días en que viajan comerciantes foráneos de compras.

En el caso de la Ciudad de México, el fenómeno de la informalidad tiene una fuerte presencia. Los comerciantes informales que se instalan en las calles deben pagar una cuota diaria que va desde 30 y hasta 700 pesos, dinero que llega principalmente a las manos de sus líderes y organizadores. De esta forma, el comercio informal se desborda por las calles del centro, sin que las autoridades puedan hacer valer algún reglamento o establecer el orden. Los comerciantes formales se quejan por la obstrucción y suciedad de los espacios peatonales y por los congestionamientos viales. No obstante, muchos de sus clientes son precisamente los comerciantes ambulantes que ofrecen sus mercancías, lo que complica los diferentes caminos que siguen los productos para llegar a manos de los clientes finales. En cuanto a los esfuerzos por parte de las autoridades por abarcar y regular este fenómeno, parecieran ser más una simulación política que un proyecto público o social a largo plazo.

En estas plazas y espacios comerciales se han creado redes que soportan su existencia y explican sus particularidades en función de múltiples aspectos. Su existencia se debe no sólo a la contraparte formal y legal del comercio en México, sino además, coincidiendo con Alarcón, “a toda una serie de adecuaciones contextuales en las que las tradiciones, las relaciones institucionales, el contexto político y los arreglos específicos con los actores involucrados juegan un papel crucial” (2008:45). A esto hay que agregarle los valores, normas y pautas de comportamiento, prácticas de corrupción, así como las relaciones personalizadas de confianza y reciprocidad que se establecen en estas dinámicas, que hacen posible el intercambio de información y productos.

Lo que encontramos en estos espacios comerciales pone en discusión lo establecido por Castells y Portes (1989:12), para quienes más que un sector informal es una economía informal, la cual “no es tanto una condición individual sino un proceso de generación de ingreso caracterizado por un rasgo central: no está regulada por las instituciones de la sociedad, en un entorno legal y social en el cual

están reguladas las actividades similares”. En el caso mexicano, la informalidad es resultado de una combinación de estrategias legales y formales que juegan con su contraparte informal e ilegal. Sus actividades son reguladas, permitidas y solapadas por las instituciones sociales y políticas ante la imposibilidad de éstas de entenderlas completamente. Así, el engranaje que sustenta estas actividades es posible gracias a la coordinación de múltiples personajes y sujetos clave.

Este sistema existe debido al trabajo e influencia de grandes fabricantes, pequeños empresarios, dueños de pequeñas fábricas, comercializadores a gran escala de productos de origen extranjero, choferes de autobuses, cargadores de mercancías, coordinadores de plazas comerciales, cuerpos de seguridad y, en gran medida, en el caso del centro de la Ciudad de México, son permitidas debido al amparo de grupos criminales que “protegen” las compras y compradores: franeleros, carteristas, dueños de estacionamientos y propietarios de los espacios comerciales callejeros. Todo esto bajo el auspicio de un marco legal que no ha logrado absorber o resolver la problemática socioeconómica generada por esta masa de comercio informal y que, a pesar de los múltiples esfuerzos por parte de las autoridades, continúa en crecimiento. El elemento articulador de estos lugares es la informalidad. Estos centros son un punto de encuentro en el que este fenómeno se ha logrado establecer y desarrollar. Existe un tipo de pacto tácito con el mismo por razones variadas. Las instituciones públicas lo niegan y critican, mas se tolera y se reproduce por ellos mismos. Las redes que se han formado en estos lugares son un factor que permite que se reproduzca y persista.

Las mercancías se movilizan

Actualmente, un número importante de comerciantes de toda la república asiste a diferentes centros de comercio para buscar y completar sus mercancías. Si bien se pueden encontrar prácticamente los mismos productos, cada mercado y centro de comercio tiende a especializarse en ciertas mercancías. Por mencionar algunos, en la ciudad de Guadalajara se adquieren productos de bisutería, juguetes, artesanías diversas y mercancía de origen oriental. De la Ciudad de México se

transporta todo tipo de mercancías textiles, electrónicos y productos también de origen oriental, conocidos como “fayuca”. En Moroleón y Uriangato predomina la fabricación y comercialización de prendas de vestir que los compradores denominan de “buena calidad” para diferenciarla. Hablamos de tejidos y telas de algodón con modelos de “pronta moda”. Del municipio de Villa Hidalgo, en Jalisco, se movilizan todo tipo de prendas de vestir, así como del municipio de Zapotlanejo donde se comercializa ropa para toda la familia.

México cuenta con una gran calidad de manufactura textil y la tendencia de quienes viajan en autobuses de pasajeros se dirige a la comercialización de ropa para toda la familia: blusas, suéteres, chamarras, pantalones de tela, *jeans*, playeras y un sinnúmero de prendas. Se movilizan además zapatos, tenis, bisutería de todo tipo, cosméticos, juguetes, rollos de telas, utensilios de cocina y un inacabable etcétera. Se cargan los productos de moda, de temporada, lo que “más se vende”. Paquetes grandes, pequeños, cajas, bultos, bolsas. Lo único que cuenta con restricción para trasladarse en el autobús son los productos entendidos como ilegales: alcohol, cigarrillos de importación o piratas, así como CD o películas “piratas”. Los encargados de los viajes recalcan la importancia de no movilizar estos objetos en el autobús. Hacen fuertes recomendaciones debido a que pueden provocar sanciones para todos los pasajeros. Si se llegara a realizar alguna revisión durante el camino, por parte de autoridades federales o de las fuerzas castrenses, se corre el riesgo de perder la mercancía de todos los pasajeros. Paradójicamente, se pueden movilizar otros objetos que también podrían considerarse “piratas”, tales como ropa con logotipos de marcas globales, perfumería de imitación, cosméticos y zapatos. En cuanto a este tipo de mercancías, no hay ninguna restricción para su traslado.

Para los comerciantes que viajan se trata, entonces, de buscar las mejores mercancías y los productos de moda. Pero, ¿de dónde provienen las mercancías? ¿Quién tiene el control de las mismas? En este punto se visualizó que los flujos de productos son controlados por una especie de “élite comercial”. Es una dinámica que pareciera caótica y desorganizada a ojos inexpertos, pero que cuenta con una logística y organización que permite la circulación de millones de pesos en productos de toda índole por carreteras de México. Complejas relaciones comerciales que

surgen de la necesidad de adquirir lo que se está vendiendo. Eso es lo que genera que los comerciantes foráneos se movilicen a uno u otro mercado.

El caso de la Ciudad de México es muy representativo. El control sobre los productos de origen extranjero lo tienen prácticamente cinco grupos: comerciantes chinos, coreanos, hindúes y judíos. El quinto grupo lo integra la red en México que permite que los primeros cuatro muevan sus productos en nuestro país: aduanas, autoridades, comerciantes mexicanos establecidos, ambulantes informales, coordinadores de plazas y mercados, etcétera. Estos grupos se concentran principalmente en las calles del centro de la ciudad, en el famoso tianguis de Tepito, el Mercado de la Merced y en la zona comercial de Mixcalco. Con un gran poder económico cuentan con toneladas de mercancías escondidas, visibles e invisibles al mismo tiempo. La Ciudad de México se encuentra tapizada de cientos de pequeños locales comerciales que son sólo la puerta de entrada a bodegas de grandes dimensiones repletas de mercancías traídas desde aduanas y puertos. Estos comercios cuentan con los permisos necesarios para su venta, se ofertan los productos de forma legal. Existen, sin embargo, comercios que venden sus mercancías de modo informal. No cuentan con facturas o documentos que amparen los productos que ofertan y venden. Algunos pequeños locales sólo muestran una parte de las prendas y productos, pero manejan miles de pesos en productos. En estos negocios, sólo los compradores que quieran adquirir productos de “mayoreo” pueden pasar y realizar una oferta. Los minoristas o compradores a pequeña escala que piden probar la mercancía o verla con más detenimiento y tiempo no son atendidos. Se da prioridad a los compradores asiduos y conocedores.

Los comerciantes de los autobuses se mueven con experticia. Cuentan con un nivel de conocimiento que les permite moverse hacia donde hay que hacerlo para conseguir lo que buscan: quién vende lo mejor, quién tiene el mejor precio y lo que se encuentra de “moda”. Hay una enorme oferta de productos que abarrota las calles. Los que compran grandes cantidades de mercancías se mueven como pez en el agua. Se hacen docenas de pedidos. De pequeñas puertas salen continuamente y sin parar toneladas de mercancías. Con ciertas particularidades, el proceso es básicamente el mismo: los productos de mayoreo generalmente se

venden por “caja”, misma que contiene de 24 a 36 piezas de un solo modelo o producto. Estas cajas vienen empacadas y selladas pero se abren en presencia del comprador. Una vez seleccionadas, rápidamente son puestas en grandes bolsas de color negro a las cuales se les identifica por el nombre y la ciudad de origen del cliente, proceso que es rápido y eficiente.

La mayoría de las transacciones se realiza en efectivo, no obstante, algunos comercios aceptan otras formas de pago, tales como cheques y tarjetas bancarias. Todo se lleva con prontitud al autobús gracias al auxilio de los grupos de cargadores de mercancías que se encuentran listos para trabajar. El proceso de compra en un solo local se realiza en menos de una hora, el cual se repite casi idénticamente en otros negocios y comercios. Estos no son los únicos locales o formas de venta, pero su caso es uno de los más representativos de la forma de hacer negocio en estas redes. A estos dueños de negocio o fabricantes no les interesa mantener a un cliente con estrategias mercadológicas o promociones, tienen la mercancía que se vende, por lo tanto, tienen el poder de elección de cómo y a quién venderla.

En los tianguis y centros de comercio de los estados del centro del país, el proceso de compra tiene ciertas diferencias; los comerciantes saben a qué sitios dirigirse y con quién comprar; la diferencia principal radica en que la mercancía se encuentra en un espacio reducido que permite acercarse rápidamente a los productos deseados. La facilidad para acceder a los fabricantes se debe también a que los espacios destinados para la venta se encuentran jerarquizados: los locales grandes, con las mercancías más demandadas, son ubicados en los accesos principales, mientras que los pequeños comerciantes se encuentran en los límites de los centros de comercio. Mayoristas y minoristas se combinan en estos espacios. La mercancía se encuentra a la vista de los posibles compradores. En temporadas de alta venta, la mercancía debe pelearse: se llega a los golpes y a connatos de violencia por obtener los mejores productos. Los comerciantes de los autobuses llegan con prontitud, se hacen los pedidos, se selecciona la mercancía, se pelea por lo mejor. Arrebatos, empujones y compras. Pequeñas batallas campales por los productos (en su mayoría verbales) son comunes, ya que las mercancías se agotan rápidamente. Hay que correr para todos lados en una especie de maratón o *rally* para conseguir lo mejor o alcanzar al menos una parte.

Estimar el valor de la mercancía (que se moviliza dentro de los autobuses comercio) es casi imposible por su enorme variedad. Es difícil establecer en términos numéricos específicos o cifras monetarias la cantidad y los tipos de mercancías que se movilizan en estas unidades de transporte. Dicha dificultad se debe a que se transporta una gran variedad de productos, tales como los mencionados anteriormente. Mientras que algunas personas se movilizan solamente con paquetes o bolsas pequeñas, otros movilizan toneladas de productos. A partir de una estimación, y sólo con un fin ilustrativo, si se considera que el precio de un viaje representa 10% del valor de la mercancía y que cada viaje redondo sale entre 600 y mil pesos por persona, cada comerciante gasta entre un rango de 6 mil y 10 mil pesos en cada visita al Centro Histórico de la capital. Los autobuses suelen llenarse hasta en 90% de su capacidad (cada vehículo tiene capacidad para 40 pasajeros), por lo que la derrama económica que hacen por día los comerciantes foráneos en los tianguis del centro de la ciudad se encuentra entre los 16 y 27 millones de pesos. En el caso del tianguis de Texticuitzeo, en un periodo de cuatro horas se contabilizaron 60 autobuses con 100% de su capacidad. Autobuses entran, mientras otros salen. Más de 2 mil 500 personas comprando en un mismo espacio.

En consecuencia, y como lo hemos mencionado con antelación, no sólo hablamos de viajes, sino de la creación y existencia de redes comerciales con fuerte poder económico que se han ido constituyendo alrededor de los mismos. Son innegables los enlaces y las potencialidades de estas dinámicas. Es parte de un sistema comercial mayor que muestra los cambios y las complejidades que existen en los sistemas comerciales. Esto hace que el fenómeno de la informalidad sea más complejo y dinámico. La línea que la divide es tan tenue que no permite observar con veracidad sus límites, inicios o desarrollo. En su proceso evolutivo debemos partir del hecho de que estamos frente a una nueva informalidad llena de combinaciones y contradicciones.

En cuanto a manufactura, los esfuerzos de los fabricantes mexicanos han logrado incrementar la producción de mercancías. Sin embargo, la presencia de los productos de origen asiático es una cuestión que no puede negarse o minimizarse. Sus productos dominan gran parte del mercado comercial. Es inevitable encontrar en los principales centros de comercio productos baratos y novedosos,

fácilmente reemplazables y fáciles de transportar y vender. No existe ningún impedimento o límite para la comercialización de estos productos. El sector textil atraviesa por una fuerte crisis por el consumo de productos manufacturados en el cinturón asiático. Las cifras reales sobre las importaciones de productos de estos países no se muestran con exactitud, debido a que una gran cantidad de sus mercancías entra al país de forma ilegal en complicidad con un sistema aduanal cuyas políticas se han visto rebasadas para frenar su arribo. En los centros de comercio es común encontrar productos cuyo origen es ilegal o pirata y que terminan vendiéndose en comercios formales, otorgándoles un estatus legal. Los consumidores finales consumen mercancías ilegales, desconociendo en la mayoría de las ocasiones la procedencia inicial de las mismas.

Usuarios y redes

Entender las razones sociales y económicas por las cuales grupos de sujetos sociales deciden movilizarse de sus lugares de origen en condiciones difíciles y con una fuerte noción de riesgo y precariedad fue una interrogante de investigación constante. No obstante, durante los viajes y traslados se fue trazando una cuestión de análisis: ¿Quiénes son estos sujetos sociales? ¿Qué características permiten describir a los integrantes de estas redes comerciales? Lo que encontramos es que al salir de “viaje”, al movilizarse, se conjuga una multiplicidad de personajes y otros más que permiten estas movilizaciones. Aunque cualquier persona puede tener la opción de subirse a un autobús e ir de compras, no todos los sujetos cuentan con la información y la posibilidad de tomar un “autobús comercio” y acceder a los espacios comerciales. Estas zonas son un submundo cuyas reglas no escritas sólo son entendidas por los que forman parte del mismo. De esta forma denominarlos bajo la etiqueta de “comerciantes” limita entender las causas, motivaciones, beneficios y desventajas de valerse de esta alternativa.

Utilizar sólo este concepto como categoría de análisis es un impedimento para construir identidades colectivas más amplias, proyectos o sujetos colectivos (Pacheco, De la Garza y Reygadas, 2011). Si se pretende ubicarlos bajo una condición

economicista, percibiríamos a un sujeto que trabaja en estas condiciones buscando recompensa económica y los beneficios de utilizar este sistema abaratando costos e incrementando sus ganancias. Aunque esa perspectiva es válida, se deja de descubrir la recompensa social de pertenecer a un grupo específico, formar parte del mismo y obtener otro tipo de beneficios, como por ejemplo, la posibilidad de asumir la condición de riesgo en conjunto. Así, con el respaldo de una infraestructura social basada en grupos que se movilizan y otros que facilitan este proceso, funcional a sus intereses, podemos describir ciertas particularidades que permitieron desarrollar una tipología de quienes utilizan estas formas organizativas comerciales:

Comerciantes formales. Estos son sujetos que poseen un negocio establecido y formal, entendiendo por formal a aquellos negocios que reúnen los requisitos fiscales gubernamentales requeridos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y forman parte del padrón de contribuyentes. Los comerciantes más grandes cuentan con más de un negocio o administran varios de giros comerciales diversos y adquieren un número indeterminado de mercancías (que pueden llegar a ser toneladas).

Comerciante informal establecido. Son los dueños o propietarios de negocios informales que cuentan con un local fijo o semifijo de venta de mercancías.

Comerciante informal ambulante. Sujetos informales que no cuentan con un negocio fijo o estable. La mayoría de este tipo de comerciantes ofrece sus mercancías en calles, tianguis, de puerta en puerta o bajo el sistema de pago en abonos.

Profesionistas. Sujetos con un empleo estable, diferente o fuera del comercio de mercancías. Este tipo de usuarios busca la obtención de un ingreso extra con la venta de los productos que adquiere y oferta. En muchas ocasiones esto lo realiza dentro de las instalaciones de su trabajo o con el sistema en abonos.

Comprador individual. Sujetos que no tienen ningún tipo de negocio. Utilizan y aprovechan este tipo de transporte para adquirir productos para uso personal y familiar.

Usuario de transporte. Utilizan este tipo de transporte solamente por sus bajos costos para llegar a un lugar determinado.

No existe una diferencia evidente o preferencial de sexo, igual proporción de mujeres y hombres utilizan estos servicios. Por otra parte, se puede percibir una

tendencia en cuanto a la edad de los pasajeros y usuarios: la mayoría de los hombres son jóvenes adultos, con edades que oscilan entre los 25 y 40 años de edad. En cuanto a la parte femenina, existe una marcada presencia de mujeres de más de 50 años. En otros casos, familias completas se movilizan juntas para ayudar y trasladar un mayor número de paquetes. Sus motivaciones comienzan por un objetivo en común: mejorar sus posibilidades económicas aprovechando las ventajas que ofrecen estos servicios de transporte. Aunque las condiciones de viaje por momentos suelen ser complicadas por múltiples factores (cuestiones físicas, seguridad, tiempo e incluso por condiciones climáticas adversas), manifiestan agradecimiento por contar con una posibilidad económica de subsistencia económica. Ante cualquier adversidad se perciben como sujetos “fuertes” con una intensa noción de sacrificio y vocación por el trabajo. Y es que después de más de 14 horas continuas de compras y hasta 40 horas de viaje en autobús no cualquier persona sale adelante (García, 2016).

Los sujetos que optan por la posibilidad de “subirse” a un autobús y viajar para continuar o emprender un negocio son sujetos que se encuentran excluidos de una dinámica “formal” capitalista de acumulación y que, no obstante, buscan la posibilidad de obtención de recursos para subsistir holgadamente. El caso de las mujeres de mayor edad es bastante representativo. Si no fuera por su participación en estos circuitos de comercialización carecerían de condiciones mínimas de subsistencia, por lo que se ven atraídas por este tipo de dinámicas. De esta forma, contribuyen y sostienen el gasto familiar. En estos autobuses se movilizan grupos de personas de edad avanzada que encuentran en estas redes una forma de seguir percibiendo un salario para sostenerse, ante la incapacidad del Estado por mejorar y sostener sus condiciones laborales.

Los mercados y centros comerciales con sus fuertes vínculos y relaciones demandan a los actores sociales una especial capacidad de adaptación y organización. De esta forma, el guardar y proteger las mercancías, moverlas hacia el autobús y de éste hacia su destino final, funciona a través de una serie de contratos sociales, acuerdos verbales y de confianza por parte de sus integrantes. La confianza y unión es algo que predomina en estas relaciones. Coincidiendo con Lomnitz (1988) en que la cohesión de una organización social se basa en relaciones

de parentesco, compadrazgo, la reciprocidad entre vecinos y el origen común, gran parte de su éxito y evolución se debe al establecimiento de normas sociales informales. El tipo de relaciones presentes se basa en un enlace productivo-comercial determinado por sus estrechas relaciones sociales, las cuales determinan su funcionamiento. Aunque se destaca un ambiente de cooperación y fuertes relaciones de compadrazgo, no deja de existir una relación de competencia entre sus miembros.

La creación de este tipo de servicios ha dado pie a la aparición de múltiples personajes. Mención especial merece el personal de las empresas que organizan los viajes: choferes y ayudantes que viajan con los comerciantes y que son el eje central de estas movilizaciones. Su trabajo es indispensable para el funcionamiento de estas redes. La labor de los denominados “ayudantes” es esencial. Estos sujetos registran el pasaje, determinan los espacios dentro de las unidades, acomodan las mercancías, son el enlace con los coordinadores de plazas y mercados, y se encargan de la promoción de los viajes, entre otros trabajos.

Los ayudantes entrevistados durante el trabajo de campo manifestaron trabajar en este tipo de empresas debido a la imposibilidad de encontrar otra fuente de empleo. Condiciones como edad, baja escolaridad y experiencia, fueron algunas de las objeciones emitidas por otras fuentes de empleo al momento de buscar una opción laboral diferente. El caso de los operadores o choferes fue diferente, ya que cuentan con licencia federal vigente, conocimientos en mecánica, así como una larga trayectoria y experiencia en el manejo de estas unidades de transporte. Un gran número de ellos trabajó por más de 25 años en compañías de transportes formales. Llegado el momento y al cumplir 40 años de edad son “jubilados” por considerarse que son “viejos” para realizar este trabajo con bajas prestaciones, por lo que tienen que buscar una opción que les permita mejorar o mantener sus condiciones económicas. Su mejor elección es seguir siendo operadores de este tipo de servicio y seguir haciendo lo que han hecho por años: operar un autobús.

Sobre los riesgos y la corrupción

La condición de ser (in)visibles ante los controles del Estado abre nuevas posibilidades, aunque éstas crean tensiones que vale la pena mencionar. En el caso mexicano, la inseguridad fue una condición que estuvo siempre presente. Realizar viajes periódicos con cantidades monetarias considerables, así como transportar grandes cantidades de mercancía hasta su destino final, lleva implícita una fuerte noción de riesgo. Para muchos de los comerciantes el viajar en el autobús y en grupos es una forma de contrarrestar este riesgo. Es una opción pensada como forma de protección contra las eventualidades que se pueden presentar. A lo largo del tiempo de estudio sufrimos, junto con los sujetos de estudio, robos de mercancías, accidentes y en mayor medida la usual “mordida” por trasladar la mercancía dentro de las unidades de transporte. Aunque ninguno de estos problemas implicó alguna situación insalvable, asumirlos en grupo representa una importante posibilidad de solventarlos.

De esta forma, existen ciertas diferencias entre rutas. En el viaje para movilizar los productos a la Ciudad de México y el colindante Estado de México es común el pago de múltiples cuotas: pagos a franeleros, a pequeños grupos criminales asentados en los espacios de los tianguis o centros, además del pago recurrente de cuotas para autoridades viales y federales para el tránsito de las mercancías. En todos los viajes realizados a esa zona para esta investigación se tuvo que realizar algún tipo de desembolso monetario. En el caso de la ruta Cuitzeo-Moroleón-Uriangato, los comerciantes de los autobuses no pagan las numerosas cuotas que se pagan en la zona cercana a la capital del país; éstas son cubiertas por los vendedores y fabricantes que venden sus productos en los centros de comercio y tianguis. Estos pagos son realizados como “cobro de piso” o cuotas de seguridad a los grupos delictivos más grandes que operan en la zona.

Este tipo de prácticas engloba numerosas conductas siempre enunciadas y conocidas, pero casi nunca bien definidas y tipificadas por la ley. Es una “conducta” que pudiera entenderse como delictiva que se da en un contexto generalizado de corrupción e impunidad. En un sistema corrupto se permiten actos de esa naturaleza: extorsión, robo, contrabando, etcétera. Si entender la corrupción es

un ejercicio complejo, medirla lo es aún más. Descubrir un acto de corrupción que por definición busca ser encubierto requiere de voluntad, recursos y capacidades de investigación y análisis importantes (Casar, 2015). En un sistema donde reina el desinterés, la opacidad, la complicidad y la impunidad, es casi imposible medir o entenderla en su totalidad.

Para Casar (2015), en los resultados plasmados en su informe sobre la anatomía de la corrupción en México, todavía queda mucho por hacer al respecto. Según esta autora, los políticos y empresarios no monopolizan los actos de corrupción en nuestro país; los ciudadanos comunes también participan de ella, ya que su proceder cotidiano reporta niveles de corrupción extendidos. Concordando con lo que observamos en el trabajo de campo, ocurre un fenómeno en la percepción del problema entre los ciudadanos, ya que para ellos si sus círculos de relación cercanos (familiares, vecinos o compañeros de trabajo) participan de este tipo de prácticas, no lo consideran como corrupción. Para la opinión pública mexicana, “la culpa del problema la tienen los políticos y empresarios, mientras que los ciudadanos comunes sólo son víctimas del sistema” (Casar, 2015:32).

En el caso de los comerciantes que viajan en los autobuses, ven el pago de cuotas o prácticas de corrupción de las autoridades como un mal necesario y parte del costo-beneficio de utilizar estos servicios. Ahondar sobre el tema de la corrupción merece especial atención. Ésta se encuentra estrechamente relacionada con el funcionamiento de estas redes de distribución. Sin ella, la naturaleza de su funcionamiento no podría entenderse de la misma forma. No podemos de ninguna manera justificar su existencia como parte de esta estrategia económica, pero tampoco podemos negar que la corrupción que prevalece permite su funcionamiento e influye en su desarrollo.

Los procesos que dan vida y forma a las redes de suministro de mercancías se reproducen gracias a una serie de vacíos en las normas establecidas. Las coyunturas legales y las relaciones de poder entre autoridades y grupos comerciales son aprovechadas por los sujetos sociales que las integran para reproducirse y subsistir económicamente. En este caso, la informalidad, entendida como la ausencia de un marco legal o su denominación de ilegalidad, es una visión limitada del problema. Pudimos constatar que no existe una ausencia de reglas, sino que éstas

son aprovechadas e interpretadas para beneficiarse de sus debilidades e inconsistencias, para afianzar y desarrollar sus actividades y procesos.

Comentarios finales

A lo largo de estas páginas buscamos describir una actividad comercial delimitada con determinantes influencias de los grupos sociales que movilizan mercancías. Las largas jornadas que efectúan grupos de comerciantes de la región centro de México para movilizar toneladas de mercancías no sólo se puede entender desde una perspectiva economicista, es además un fenómeno social y cultural. En breves líneas describimos las formas y los procesos que envuelven las movilizaciones de mercancías por el centro-occidente del país. Éstas han sido creadas y desarrolladas por sujetos sociales que por diversas motivaciones, tanto económicas como sociales, deciden movilizarse como forma y medio de subsistencia. Estas actividades se han diversificado buscando su sobrevivencia y evolución, por lo que, aunque su actividad es visible, al mismo tiempo se muestra invisible para la sociedad y el Estado, asumiendo formas que se mueven entre los límites de lo legal e ilegal.

No obstante, denominar a estas actividades bajo la etiqueta de “ilegal” es pensarlas bajo una noción bastante limitada. Debemos partir del hecho de que son parte de un proceso que no puede entenderse a partir de determinismos conceptuales. Utilizar términos opuestos o etiquetarlas como prácticas buenas o malas, legales o ilegales, es limitarlas, ya que cuentan con una serie de matices que son imperceptibles debido a que su funcionamiento no es completamente comprensible para quienes los ponen en práctica. Claramente la puesta en marcha de estrategias informales con estas características no es un problema exclusivo de estas redes de comercialización, pero en el caso mexicano, las autoridades crean, desarrollan y ponen en marcha todo tipo de medidas tratando de controlar un sistema económico en el que sus integrantes se reinventan y modifican ante cualquier imposición. Son parte de una especie de adaptación social que intenta influir en los padrones económicos de un sistema que pretende establecer medidas de control, en procesos que no se han comprendido en su totalidad.

En la Ciudad de México, que mantiene una considerable posición hegemónica en la distribución de productos nacionales y globales, un gran número de los fabricantes y sus productos establecidos en este espacio se ha movilizad hacia otros lugares, permitiendo el desarrollo de nuevos mercados y espacios comerciales. Acercarse a estos otros “nuevos” espacios ha permitido que el comercio se multiplique, se replique y se desborde en otras localidades, desarrollando nuevas alternativas económicas. En el caso mexicano, estas movilizaciones han creado, desarrollado o transformado gran parte de las principales zonas de comercio en el país, cambiando la geografía económica local. Tenemos el caso del municipio de Cuitzeo, que con la llegada de comerciantes-fabricantes radicados en el Estado de México con el proyecto “Texticuitzeo” ha cambiado parte del panorama de comercio de los municipios de Moroleón y Uriangato con los cuales colinda. Es importante destacar que este tipo de movilizaciones no son exclusivas de una región, comunidad o país. A lo largo de Latinoamérica y ciertas zonas de Europa y Asia encontramos también ejemplos de cómo los sujetos sociales movilizan y distribuyen productos de forma similar al caso mexicano.

Es, entonces, parte del conjunto de estrategias que han generado los sujetos sociales buscando responder al capitalismo predominante y para entrar en el juego económico de subsistencia y posible acumulación. Este devenir es una muestra de cómo el capitalismo ha encontrado una vía para mantenerse. Así, el “capitalismo desde abajo” se manifiesta en estas redes (Lins-Ribeiro, 2012). Los sujetos que se encuentran dentro no pretenden resistirlo, sino beneficiarse de su modelo económico, generar movilidad social ascendente y lograr el acceso a los flujos monetarios y de oportunidades. Un capitalismo que no es impulsado solamente por la gran empresa, sino por sujetos sociales que desde sus posibilidades socioeconómicas movilizan productos globalizados y sujetos ante los ojos del Estado, lo que crea nuevas tensiones y retos analíticos. Lins Ribeiro (2012) insiste en utilizar el concepto de “globalización desde abajo” porque la denominación de “economía informal” es insuficiente para definir lo que sucede en la realidad que nos atañe. Ya no es posible distinguir entre el sector formal e informal con claridad absoluta.

El trabajo realizado en los centros de comercio nos habla de otro fenómeno socioeconómico importante: la invasión asiática. Aunque ríos de tinta han versado

sobre este tema en el ámbito académico, es importante destacar su influencia en estas redes de suministro de mercancías. En los principales centros de comercio es evidente y obligatoria la presencia de productos del mercado chino. Estos productos son más económicos y fáciles de transportar y de vender. De esta forma, nos enfrentamos a un cambio lento pero constante de una economía de producción por una economía comercial. En este sentido, encontramos un giro importante: años atrás comunidades enteras de ciudadanos asiáticos movilizaban en exclusiva productos de su país de origen hacia México.

En investigaciones realizadas por académicos se pudo evidenciar la complejidad de estas cadenas de suministro (Alarcón, 2008). Dichas comunidades tenían el monopolio de estos productos. Ahora, sus cadenas de suministro se han transformado. La resistencia presentada en comunidades textiles por los fabricantes de productos nacionales ha impactado en cierta medida en la forma en que se distribuye este tipo de mercancías. Advertimos en los principales centros de comercio que quienes comercializan ese tipo de productos ya no son exclusivamente asiáticos; existen también cadenas movilizadas por ciudadanos mexicanos, comunidades de israelitas e hindúes (asentados en el país) que contribuyen a moverlos. Existen además diferentes categorías de productos, cuya calidad varía de acuerdo con el distribuidor. Actualmente, la calidad de los mismos compite con la de los fabricantes nacionales. En ocasiones es difícil distinguir un producto pirata del original, lo que se suma al hecho de que sea difícil diferenciar un producto asiático de uno nacional. Se complica aún más si se toma en cuenta que muchos comerciantes quitan las etiquetas de origen cambiándolas por etiquetas personalizadas, lo que hace creer al consumidor final que el producto tiene una calidad y origen diferente. La fuerte influencia y posicionamiento de la “fábrica China” y gracias a la complejidad en su cadena de suministros y distribución, los comerciantes y fabricantes del país se encuentran frente a un reto que no debe dejarse a la ligera.

Dentro de las cadenas de suministros encontramos grupos enteros cuya finalidad es coadyuvar en la movilización de toneladas de productos. En este orden, encontramos sujetos sociales que en su participación han diversificado sus actividades económicas. Aunque en su mayoría los que viajan en autobús son comerciantes cuya fuente de ingreso es primordialmente la venta de productos, existe

otro grupo de sujetos que combinan un trabajo estable y remunerado con esta actividad. De esta forma contribuyen a mejorar su calidad de vida y aumentar sus ingresos. Esto no es exclusivo de estas redes. En múltiples estudios sobre el trabajo se analiza que en ciertas condiciones socioeconómicas los sujetos cuentan con dos o más empleos para alcanzar un nivel de vida aceptable. Lo que es importante destacar es que en esta relación este tipo específico de actores se ha acercado más fácilmente a esta opción económica a través de las redes, además de las facilidades ofrecidas por los viajes en autobús, ya que se ofrece el acceso a mercados específicos que de otra manera sería muy complicado o prácticamente imposible acceder. Para estos sujetos, la decisión de desarrollar una alternativa económica como forma de manutención no viene de un discurso de cultura empresarial o emprendimiento, sino que viene implícita de una simple noción: buscar los elementos y las actividades necesarias para subsistir económicamente dentro de una sociedad de libre mercado, la cual tiene en la informalidad más de la mitad de su población económicamente activa (INEGI, 2015).

El tipo de sujeto social comerciante que utiliza estas redes sabe movilizarse y mover productos, con quién acudir, cuándo y cómo hacerlo, gracias al conocimiento que ha acumulado y al acceso especializado de mercados y mercancías que ha desarrollado a partir de la experiencia y la práctica. Cuenta con información valiosa que un usuario común desconoce. Caracterizarlos como empresarios o comerciantes es caer en determinismos epistemológicos que limitan el entendimiento de sus acciones. Bourdieu (2000) intenta romper con las representaciones tradicionales de una jerarquía social al presentar un “mundo social estructurado”. Su noción de capital (con sus categorías) permite representar “un espacio multidimensional de posiciones, de modo tal que toda posición pueda definirse en función de un sistema multidimensional de coordenadas sociales”. Un sistema de posiciones dentro del cual los agentes se posicionan de acuerdo a su aportación de capital al campo, cuya representación sería entendida como una “cartografía social”.

Bajo estos preceptos, encontramos dentro de estas redes informales sujetos que se movilizan por condiciones y razones diferentes. De esta forma, tenemos a quienes desarrollan sus actividades bajo estrategias de sobrevivencia: buscan

simplemente ganar el sustento de cada día. Estos sujetos luchan, pelean y buscan en los intersticios legales y económicos posicionarse para subsistir, insertarse y reposicionarse dentro del campo. Una segunda nominación nos muestra a sujetos mejor posicionados dentro del sistema socioeconómico. Su lucha es para posicionarse y reproducirse económicamente en mejores condiciones. En una tercera nominación, colocamos a los sujetos que tienen una visión de acumulación, quienes están muy bien establecidos económicamente, con visión que se puede entender como capitalista. Tienen una perspectiva de acumulación e inversión. Tres grupos diferentes de sujetos sociales que encuentran dentro de la informalidad el camino para desarrollar una actividad comercial delimitada, resultado de una dinámica puramente capitalista.

La existencia de estas redes de comercio y suministro, con sus ventajas y deficiencias, es un laboratorio de fenómenos socioeconómicos que nos muestra la posibilidad de entender fenómenos socioeconómicos diversos y actuales. Estas redes, más que determinantes económicos, se mantienen y desarrollan también a su contraparte social. Así, constatamos que el surgimiento y desarrollo de estas redes comerciales informales de distribución de mercancías son resultado y evolución de una combinación diversa y a la vez contradictoria de dinámicas socioeconómicas, dentro de las cuales sus integrantes tienen una función determinante. Hablamos de la combinación de sujetos sociales diversos y estrategias de actuación por parte de los mismos, que tienen dentro de la combinación formal-informal una oportunidad o condición central de subsistencia. Los procesos que se encuentran en la base de estas redes se sustentan en la reproducción y actualización de su carácter informal. De esta forma, se mantiene un proceso informal que tiende a reproducirse, persistir y evolucionar.

Referencias

- AGHÓN, G. (2001). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*. Santiago de Chile: Cepal/GTZ.
- ALARCÓN, S. (2008). *El tianguis global*. México: Universidad Iberoamericana.

- ARIAS, P. (1997). "Crisis metropolitana, especialización económica y nuevas relaciones espaciales en México". *Espiral IV* (10), pp. 143-166.
- BARBOSA, A.F. (2011). "O conceito de trabalho informal, sua evolução histórica e o potencial analítico atual: para não jogar a criança fora junto como a água do banho". En Pessoa, J. (ed.), *Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens as novas abordagens*. Brasil: Editora Universitária da UFPB.
- BECKERT, J. (2013). "El orden social de los mercados. Comunicación". *Cultura y Política*, 1(2), pp.147-172. Recuperado de <https://doi.org/10.21158/21451494.n2.2009.642>
- BELAUSTEGUIGOTIA RIUS, I. (2004). *Empresas familiares. Su dinámica, equilibrio y consolidación*. México: McGraw-Hill.
- BORDIEU, Pierre (2000). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Ediciones Manantial.
- CARNEIRO-ARAUJO, A. y Vêras de Oliveira, R. (2011). *Formas de trabalho no capitalismo atual: condição precária e possibilidades de reinvenção*. Brasil: Annablume.
- CASAR, M.A. (2015). *México: anatomía de la corrupción*. México: IMCO/CIDE.
- CASTELLS, M. y Portes, A. (1989). "World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy". En Portes, A., Castells, M. y Benton, L.A. (eds.), *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- DENHAM, D. y Tilly, C. (2013). "Sueños de éxito, realidades estancadas: aspiraciones y movilidad en el comercio informal y formal en México". *Revista Latinoamericana de Estudios do Trabalho*, 18(30), pp. 9-42.
- GARCÍA, Armida (2016). *Los autobuses comercio. Estrategias comerciales informales para el suministro de mercancías* (tesis de doctorado). México: Universidad Autónoma de Aguascalientes. Recuperado de <http://bdigital.dgse.uaa.mx:8080/xmlui/handle/123456789/1212>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2015). *Medición de la Economía Informal*. México: INEGI.
- LINS-RIBEIRO, G. (2012). "La globalización popular y el sistema mundial no-hegemónico". *Nueva Sociedad. Democracia y política en América Latina*, 241. Recuperado de http://nuso.org/upload/articulos/3893_1.pdf
- LOMNITZ, L. (1988). "Redes informales de intercambio en sistemas formales: un modelo teórico". *American Anthropologist*, 90, pp. 42-55.

- LULLE, T. y Paquette, C. (2007). “Los grandes centros comerciales y la planificación urbana. Un análisis comparativo de dos metrópolis latinoamericanas”. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 22(2), pp. 337-361.
- MARCUS, G. (2001). “Etnografía en/del sistema mundo. El surgimiento de la etnografía multilocal”. *Alteridades*, 11(22), pp. 111-127.
- MOTTA, R. (1995). “Las redes sociales informales y la búsqueda de la ecuación interactiva entre la toma de decisiones locales y la responsabilidad de la gobernabilidad global”. En Dabas, E. y Najmanovich, D. (eds.), *Redes. El lenguaje de los vínculos*. Buenos Aires: Paidós Ibérica.
- PACHECO, E., De la Garza, E. y Reygadas, L. (coords.) (2011). *Trabajos atípicos y precarización del empleo*. México: El Colegio de México.
- PÉREZ-LIZAU, M. (2010). *Empresa y familia en México: una visión desde la antropología*. México: Universidad Iberoamericana.
- PERRY, G. et al. (2007). *Informalidad: escape y exclusión*. Colombia: Mayol Ediciones.
- SANDOVAL, E. (2012). *Infraestructuras fronterizas. Etnografía de itinerarios en el espacio social Monterrey-San Antonio*. México: CIESAS/El Colegio de la Frontera Norte.
- TEMKIN, B. y Zaremborg, G. (2006). “Explorando el mercado informal. ¿Qué hay entre la elección voluntaria y la determinación social?”. En Ortega Venzor, A. (ed.), *El reto de la informalidad y la pobreza moderada* (vol. VI). México: Editorial Porrúa.
- URRY, J. (2000). *Sociology beyond societies. Mobilities for the twenty-first century*. Florence: Routledge.
- YOUNG, R. y Esqueda, P. (2009). “Vulnerabilidades de la cadena de suministros: consideraciones para el caso de América Latina”. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración* (34), pp. 63-78.

Un enfoque para la estimación del impacto económico generado por un accidente petrolero sobre ecosistemas marinos

Oscar Pérez Veyna
Leidy Tatiana Arcos Ortega

Introducción

Un problema ambiental puede tener una expresión física, pero si no es socialmente percibido y asumido como tal, termina siendo socialmente irrelevante (Lezama, 2008). Este mensaje es pertinente en el caso de México. Se refiere al desconocimiento de los problemas ambientales generados bajo la bandera del desarrollo y la generación de empleos, y sugiere la necesidad de calcular el valor económico de los servicios que los ecosistemas proveen al bienestar humano.

El presente trabajo se inscribe en el interés por hacer una aportación en torno de la metodología a seguir para estimar el costo económico derivado de la degradación de los ecosistemas marinos. En particular, el objetivo es exponer el método que se ha construido tras el esfuerzo por estimar el impacto económico sobre los ecosistemas marinos del Golfo de México, provocado por el accidente petrolero de la plataforma Deepwater Horizon.

El capítulo se divide en cuatro secciones, además de esta breve introducción. La primera presenta los métodos para aproximar el valor de los servicios ecosistémicos, con un enfoque en la valoración contingente, la cual se pretende *operacionalizar* en este capítulo para la investigación de nuestro estudio de caso. La segunda analiza brevemente los servicios que los ecosistemas proporcionan para las actividades económicas humanas, particularmente en el caso del Golfo de México. La tercera es la más extensa: expone el método que hemos desarrollado para

estimar el valor de los servicios ecosistémicos del Golfo de México con respecto a la contaminación causada por el derrame de Deepwater Horizon. Se divide en dos subsecciones: una para exponer el enfoque cualitativo y la otra para la parte cuantitativa. Además, cada una de estas subsecciones se organiza de acuerdo con los aspectos técnicos del método empleado. Al final del capítulo se exponen los resultados y las conclusiones.

Métodos para aproximar el valor de los servicios ecosistémicos

La valoración económica se ha visto como un instrumento que permite echar luz sobre los diferentes usos de los recursos biológicos y la biodiversidad (De Alba y Reyes, 1998) y al mismo tiempo aportar información oportuna para una sociedad inmersa en un modelo económico dominado por las fuerzas del mercado. No se trata de colocar los bienes y servicios como un producto en ese mercado, sino que la intención de este esfuerzo es que a partir de un mercado simulado, por métodos econométricos, se deduce el valor económico de los bienes y servicios que provee un ecosistema, y con él provocar la reflexión necesaria de las autoridades y los dueños de las tierras con más y mejores argumentos para hacer frente a la progresiva degradación de los ecosistemas.

Si se muestra que la conservación de la biodiversidad puede tener un valor económico positivo mayor que el de las actividades que la amenazan, la información que se genere sobre sus beneficios apoyará las acciones para protegerla y conservarla productivamente, convirtiéndose en una herramienta importante para influir en la toma de decisiones gubernamentales, sociales, colectivas e individuales. Sin embargo, la pregunta interesante no es cuánto, sino cómo se utilizan realmente estos valores. Poner en valor los servicios ecosistémicos (SE) es más que un ejercicio analítico, las cifras nos ayudan a asignar valores distintos de cero a los servicios que claramente necesitamos para la vida, pero la forma de aproximarnos a ese valor es determinante; es decir, que debe haber una reflexión seria sobre el método a utilizar según los bienes y servicios a valorar.

Durante las últimas décadas las metodologías sobre valoración de los SE han evolucionado y generado nuevos modelos en busca de objetividad. Algunas de esas metodologías son: costo evitado, costo de remplazo, costo de viaje, precios hedónicos, valoración contingente (preferencias reveladas) y producto marginal (Ten Brink *et al.*, 2011). De las metodologías mencionadas, para el caso de la valoración económica de los bienes y servicios ambientales que provee el Golfo de México, afectados por el colapso de la plataforma Deepwater Horizon, se consideró que la valoración contingente (VC) reúne las características óptimas de un ejercicio de esta naturaleza; es la que puede aportar información más precisa a partir de la cual realmente se tenga mayor factibilidad en la estimación del valor económico de los daños, así como de la derivación de acciones de política pública que permitan una administración más racional de los recursos naturales y bajo un enfoque de sostenibilidad de los ecosistemas.

El método de VC es una de las técnicas —a menudo, la única— que tenemos para estimar el valor de los bienes (productos o servicios) para los que no existe mercado. En el método se trata de simular un mercado mediante una encuesta a los consumidores potenciales. Se pregunta por la máxima cantidad de dinero que pagarían (DAP) por el bien si tuvieran que comprarlo o por la mínima cantidad a recibir en compensación (DAC) por la pérdida del disfrute de un bien. De ahí, por técnicas econométricas se deduce el valor que para el consumidor medio tiene el bien en cuestión (Riera, 1994).

Por otro lado, Ten Brink *et al.* (2011) plantean una clasificación en relación con lo que denominan la aplicabilidad del método de valoración (véase cuadro 1). Los métodos de precios del mercado, costo evitado y costo de viaje se suelen calificar como indirectos por el hecho de estimar la valoración por comportamientos que se revelan en un mercado existente. En tanto que el método de “preferencias reveladas” (o lo que aquí denominamos valoración contingente, VC) se clasifica como directo por el hecho de estar basado en una encuesta a potenciales consumidores del bien a valorar (Vásquez, Cerda y Orrego, 2007).

CUADRO 1
Aplicabilidad de los métodos por valuación
de diferentes servicios ecosistémicos

<i>Servicios ecosistémicos</i>	<i>Precios del mercado</i>	<i>Costo evitado</i>	<i>Costo de viaje</i>	<i>Preferencias reveladas</i>
PROVISIÓN DE SERVICIOS				
Comida	**			*
Fibra y combustible	**			*
Recursos genéticos	**			*
Agua fresca	**	**		*
REGULACIÓN DE SERVICIOS				
Calidad del aire	*	*		**
Regulación del clima	**	**		*
Regulación del agua	**	**		*
Control de erosión	**	**		*
Purificación y tratamiento del agua	**	**		*
Regulación de enfermedades	**	**		*
Regulación de plagas	**	**		*
Polinización	**	*		*

Relacionado con el nivel de aplicabilidad del método de valoración:

** Altamente aplicable *Aplicable en algunos casos.

Fuente: adaptado de Ten Brink *et al.* (2011).

Al ocurrir el colapso de la plataforma Deepwater Horizon, una primera realidad fue el desconocimiento de estrategias y técnicas para la valoración de un siniestro de tal magnitud. Mientras Estados Unidos realizaba las primeras estimaciones tras siete días de ocurrido el siniestro, en nuestro país la reacción ante el inminente impacto a los ecosistemas marinos del Golfo de México fue tardía. No obstante, la reacción se dio y, aunque con retraso, las acciones para hacer las estimaciones se llevaron a cabo. En un contexto de poca información, por la vía de la VC, a través de un instrumento de consulta (cuestionario) se tomó la opinión de un grupo o población de interés (los que disfrutaban de los SE) y a partir

de la información recolectada, por procedimientos econométricos, fue posible conocer la disposición a pagar (DAP) por conservar el disfrute de los SE o la disposición de ser compensados (DAC) por la pérdida de un bien o SE.

De acuerdo con Carson y Hanemann (2005), cuando se opta por DAC (disposición a aceptar ser compensado con un pago por la pérdida del disfrute de bienes y servicios que provee un ecosistema) se esperan estimaciones del valor de los SE más altas, pues se trata de “que me paguen”; y cuando se opta por DAP, se obtienen estimaciones más bajas, pues implica tener disposición para pagar por conservar los bienes y servicios que provee un ecosistema. En el caso de la valoración del impacto sobre los ecosistemas más representativos del Golfo de México (manglares, arrecifes coralinos, lagunas costeras, dunas costeras) se tomó la opción de DAP. Cuando se opta por DAP, se debe proponer algún medio a través del cual los ciudadanos pueden hacer su aportación, por ejemplo, un impuesto o un pago en el recibo del agua. También se debe plantear, ¿qué hacer y quién lo va a hacer? Es decir, una vez que el ejercicio arroja resultados se toman acciones y esas deberán derivar en políticas públicas.

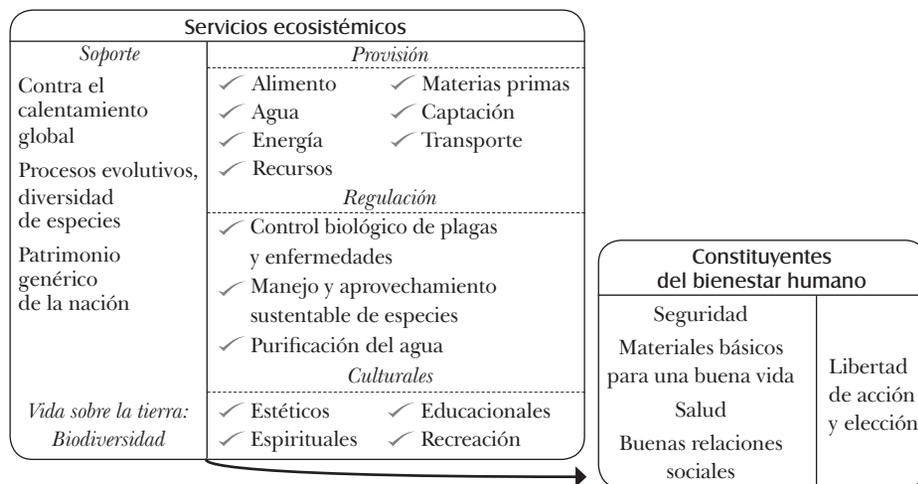
Servicios ecosistémicos que proveen los ecosistemas

Partimos de la premisa de que los ecosistemas presentes en la zona costera Golfo de México poseen un valor debido a la alta importancia de los servicios ecosistémicos que benefician a los habitantes de la costa y del resto del país (De la Maza y Bernárdez, 2005; Villalobos-Zapata y Mendoza-Vega, 2010). Dichos servicios son clave para sostener las actividades económicas realizadas en esta amplia franja costera. Entre aquellos destacan la provisión de alimentos, materiales de construcción y combustibles. Hasta ahora los ecosistemas del Golfo de México ofrecen todos estos servicios de forma gratuita, pero ello no implica que no tengan valor. Además, es claro que el clima y el ciclo hidrológico en el país, mismo que determina las potencialidades productivas en el sector agroalimentario, son altamente dependientes de la fuerza e intensidad con la que se presenta el temporal con tormentas tropicales, ciclones y huracanes en el Golfo de México.

A partir del derrame provocado por el colapso de la plataforma de British Petroleum, Deepwater Horizon, el 20 de abril de 2010, en el Golfo de México se han puesto en un riesgo creciente los servicios ecosistémicos, producto de la reforma estructural energética; se han abierto rondas para que inversionistas privados nacionales y extranjeros entren a hacer exploraciones y aprovechamientos intensos en aguas someras y profundas. En este escenario, si la sociedad no está al tanto del riesgo que significa la actividad petrolera en el Golfo de México, es predecible que un desastre como el del pozo Deepwater Horizon impacte en primera instancia las actividades costeras, como las pesquerías, y en general en los servicios ecosistémicos de los que hoy disfrutamos (Pérez-Veyna y Reyes-Rivas, 2016). En ello radica la importancia de generar conocimiento en torno del valor económico de los beneficios que proporcionan los SE a la sociedad. En la figura 1 se presentan los servicios que proveen los ecosistemas, así como la relación entre los SE y los constituyentes del bienestar humano en el modelo de Evaluación de los Ecosistemas del Milenio (Millenium Ecosystem Assessment, 2005).

FIGURA 1

Relación de los servicios ecosistémicos y los constituyentes del bienestar humano



Fuente: elaborado con base en Millenium Ecosystem Assessment (2005).

El método

A continuación, se describen los pasos que comprendió la valoración económica de los flujos de bienes y servicios ambientales provistos por los ecosistemas del Golfo de México mediante la técnica de VC, con la cual se valoraron los daños ambientales causados por el derrame petrolero por el hundimiento de la plataforma Deepwater Horizon. Previamente al desarrollo del trabajo fue necesario realizar una descripción exhaustiva (cualitativa y cuantitativa) de los ecosistemas existentes en el Golfo de México y de los servicios ecosistémicos que proveen, para relacionar explícitamente los beneficios sociales, directos e indirectos. Además, se determinó la pertinencia y las ventajas de estimar la DAP por mantener la calidad ambiental existente.

Enfoque cualitativo

Los métodos de investigación cualitativa permiten establecer requisitos de información sobre factores motivacionales, emocionales, de actitud y personalidad, que a su vez influyen en el comportamiento de las personas. Sus aportaciones en los niveles introductorio y descriptivo resultan determinantes para elaborar escalas de medición confiables y válidas en etapas posteriores de investigaciones basadas en enfoques cualitativos más estructurados. Según Svedsäter (2003), las personas que participan en una entrevista a profundidad o un grupo focal ayudan a darle sentido a las preguntas de un cuestionario de VC. Por tanto, el estudio en cuestión se basó en dos técnicas cualitativas: entrevista en profundidad y grupos focales. Una vez realizado el trabajo de campo y hechas las transcripciones, el análisis de la información se llevó a cabo haciendo uso del *software* Atlas-ti (versión 6.0) para identificar los elementos de la red semántica construida a partir de las relaciones entre códigos y citas derivadas de las entrevistas y los grupos focales.

La idea de iniciar por una estrategia cualitativa tiene su justificación en la necesidad de las personas (entrevistados y entrevistadores) y de los responsables de la investigación por conocer los términos utilizados para referirse al problema

del derrame petrolero. Reconocer el modo de expresar sus opiniones, formas de organización, estilos de comunicación, etcétera, fueron fundamentales, para luego abrir el camino a la investigación estructurada (cuantitativa). Los métodos cualitativos fueron muy importantes para complementar el análisis de lo que hay detrás de las respuestas a las preguntas de la encuesta y qué significado se les atribuyen a los diferentes temas sobre bienes y servicios ambientales; particularmente cuando las respuestas no están bien fundadas esta información es realmente valiosa, puesto que se expresa en el lenguaje propio de los encuestados, incluidas sus diferencias en la percepción de la circunstancia (el derrame petrolero). Sorprendentemente, existen pocos estudios sobre aplicaciones de VC que hayan realizado el análisis cualitativo relacionado con las formas de responder a un escenario típico de valoración económica. Por tanto, una característica distintiva de este trabajo es la inclusión de una etapa previa (cualitativa) a la etapa determinante (cuantitativa).

Entrevista en profundidad

Una entrevista en profundidad debe tener una estructura y un propósito; es un proceso formal en el que un entrevistador capacitado formula al sujeto entrevistado preguntas semiestructuradas que siguen un guión en un encuentro personal. En la entrevista se busca entender el problema que detona el interés de la investigación desde la perspectiva del entrevistado y desmenuzar los significados de sus experiencias. El entrevistador registra e interpreta el significado de lo que se dice y de la forma como se dice. La técnica facilita cierto grado de especificidad. Se persiguen descripciones de situaciones específicas y no opiniones generales; abre la oportunidad a la ingenuidad propositiva, es decir, que el entrevistador mantiene apertura plena a cualquier manifestación (verbal o corporal) por inesperada que sea en vez de anteponer ideas o conceptos preconcebidos.

La entrevista se centra en diversos temas, no está estrictamente estructurada con preguntas estandarizadas, pero tampoco se encuentra totalmente desestructurada. Se deberá tener cuidado con la ambigüedad; las expresiones de las

personas entrevistadas pueden en ocasiones ser ambiguas, reflejando así las condiciones en las que vive una persona en su mundo o en la percepción que tiene respecto al tema de interés. Una entrevista bien realizada puede constituir una experiencia única y enriquecedora para el entrevistado, quien a lo largo de ella puede obtener visiones nuevas acerca de su propia percepción del problema o incluso de su situación de vida (Rapley, 2004).

Se realizaron ocho entrevistas a investigadores seleccionados a partir del padrón disponible en el Instituto Nacional de Ecología (INE); investigadores quienes han recibido financiamiento para desarrollar proyectos de interés al INE o quienes han sido colaboradores en proyectos conjuntos con instituciones de educación e investigación. La intención de esta técnica fue acercarnos desde la opinión de los expertos al tema de los derrames petroleros, a los métodos y a las técnicas para valorar los impactos de los mismos, a las consecuencias sobre las especies marinas de los derrames, entre otros temas de interés para el equipo responsable. Las entrevistas se transcribieron para identificar los elementos más importantes en el discurso de los entrevistados.

Grupos focales

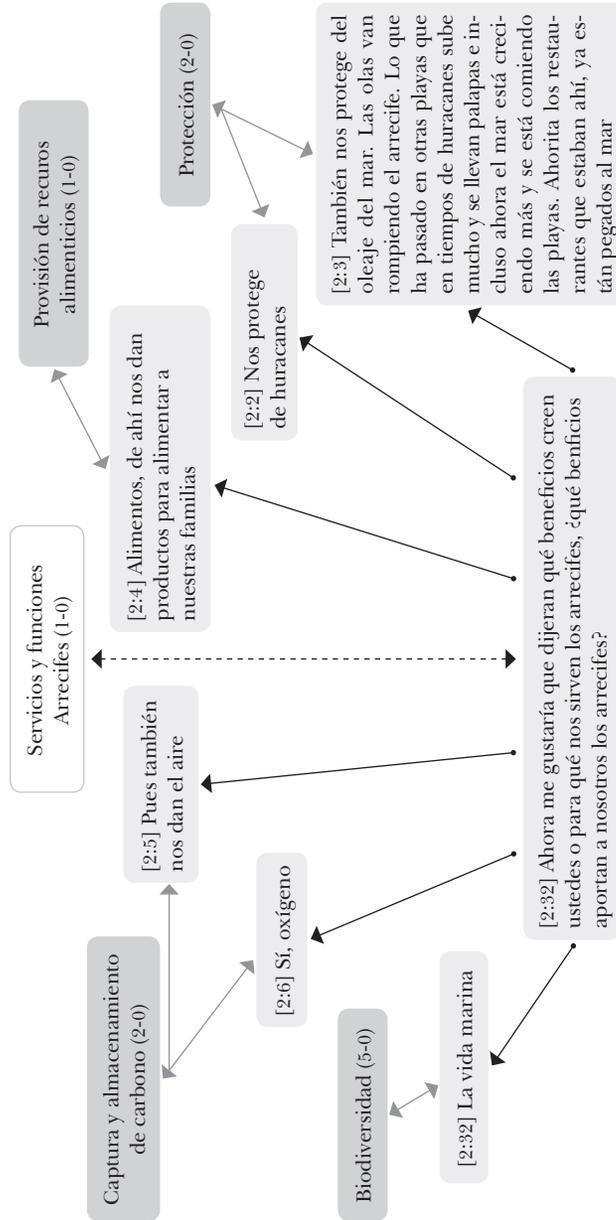
La técnica de grupos focales consiste en reunir un grupo pequeño de personas para una discusión libre, espontánea e interactiva sobre un tema. Es un tipo de entrevista con un grupo compuesto por personas con perfil definido a las que atañe un problema. La función de la técnica es obtener información sobre sus opiniones, actitudes y experiencias o incluso explicitar sus expectativas con respecto a un tema en específico. Sirve para recopilar rápidamente información y puntos de vista. Cuando agrupa a actores con posturas diferentes permite al mismo tiempo la expresión y la explicación de los distintos puntos de vista.

Antes de decidir organizar un grupo focal, el responsable de la investigación tiene que delimitar la problemática y seleccionar en ella alguna temática o problema específico al que pueda responder la herramienta (Rapley, 2004). Las categorías o los perfiles de participantes en los que se centrará la técnica son

una segunda consideración del tipo de grupo focal que se elegirá, dado que su composición depende de los objetivos que se persigan. Así, un objetivo de profundización requiere un grupo socialmente homogéneo, en tanto que la confrontación pública de un tema sólo se puede hacer con un grupo en el que haya puntos de vista opuestos.

Con las anteriores consideraciones, se seleccionaron tres perfiles diferentes para tener una percepción de personas que estuvieron involucradas con el Golfo de México y la problemática derivada de los derrames petroleros: 1. Personas entre 30 y 45 años que trabajaban en comercios o servicios que tenían que ver con el turismo de playa. 2. Profesionistas entre 30 y 45 años, que trabajaban o no en actividades relacionadas con el Golfo de México. 3. Pescadores entre 30 y 45 años. Además, se seleccionaron tres plazas relacionadas con las actividades marinas en el Golfo de México: Veracruz, donde se llevaron a cabo tres sesiones, una con cada uno de los perfiles; Tampico, también con tres sesiones, una con cada uno de los perfiles; y Ciudad del Carmen, donde se llevaron a cabo dos sesiones con dos tipos de profesionistas, los que tienen que ver con el mar y los que no tienen que ver con el mar. Un primer paso en el análisis de la información derivada de los grupos focales, una vez realizadas las transcripciones, se hizo a través del *software* Atlas-ti (versión 6.0). El interés se centró en disponer de las redes semánticas, que dejan ver las relaciones entre componentes de los ecosistemas, que los participantes de los tres perfiles en las entidades mencionadas nos permitieron identificar en sus propios términos (véase figura 2).

FIGURA 2
Red semántica. Pescadores de Veracruz, Veracruz



Fuente: elaboración propia.

Esta información fue determinante, pues permitió identificar los bloques de preguntas que habría de comprender el cuestionario definitivo. Los resultados que arrojaron las entrevistas de profundidad se resumen en los siguientes aspectos: 1. El conocimiento de los ecosistemas y sus funciones y servicios varía dependiendo del lugar y de la actividad a la que se dediquen. 2. En general, cada grupo, con sus palabras y nivel de conocimiento, demostraba conocimiento del tema y de los ecosistemas. 3. Los participantes consideraban que la principal fuente de contaminación son los humanos y el desorden en el crecimiento urbano, así como el poco cuidado en las emisiones contaminantes. 4. Como principales medidas de solución consideraban las multas a personas, empresas o instituciones (según sea el caso) que incurran en faltas y la educación ambiental desde pequeños. 5. El mayor conocimiento del accidente de Deepwater Horizon se dio en Tampico; en las otras plazas se tenía conocimiento, pero con menor precisión. 6. Según los entrevistados, el accidente tenía efectos directos en Tampico (para los pescadores), mientras que en Veracruz y Ciudad del Carmen se considera que afectará a futuro. 7. Sin embargo, muchos entrevistados consideran que hay otras fuentes de contaminación más importantes que el derrame de Deepwater Horizon; por ejemplo, los derrames pequeños pero diarios de Pemex y la contaminación de embarcaciones pesqueras que tiran sus aceites en el mar.

Enfoque cuantitativo

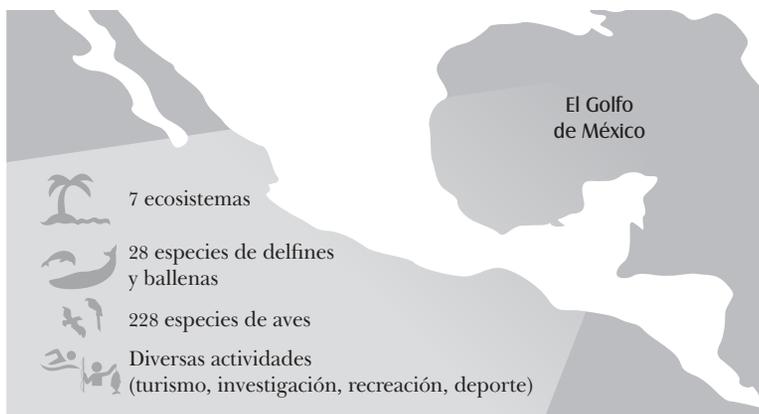
Creación del escenario de la encuesta

Previo al diseño de la encuesta se procedió a concentrar información precisa sobre el objeto de estudio (el derrame de British Petroleum en el Golfo de México) para luego, mediante técnicas de diseño gráfico, plasmar esa información en imágenes fácilmente comprensibles por los encuestados. Se generaron 10 láminas en las cuales se informa a los encuestados de la situación en el Golfo de México tras el accidente. Basándonos en un mismo discurso o explicación para cada gráfica, se confió en ayudar a generar un escenario que facilitaría las respuestas a las preguntas formuladas. Para cada una de las láminas se definió un objetivo y

el texto que los encuestadores deberían leer puntualmente. La figura 3 es un ejemplo de la información y de los colores empleados.

FIGURA 3

Ejemplo de las láminas utilizadas para concentrar información



Objetivo: mostrar la riqueza de especies y ecosistemas presentes en el golfo.

La lectura obligada frente a cada encuestado fue:

En este mapa ilustramos el Golfo de México, el cual está conformado por tres países: Estados Unidos, Cuba y México. Dentro del área mexicana se realizan diversas actividades como: pesca deportiva, turismo, pesca para consumo humano, investigación, actividades de recreación, etcétera. El Golfo nos proporciona diversos servicios: pesquerías, extracción de petróleo, turismo, observación de especies como tiburones, ballenas, aves, delfines, tortugas, etcétera. Existen diversas especies, algunos ejemplos son: 228 especies de aves; 28 especies de ballenas y delfines, tiburón ballena, ballena azul; seis especies de tortugas marinas; y una especie de manatí.

Calculamos que la presentación de las 10 láminas frente al encuestado llevaría no más de 10 minutos, al cabo de los cuales daba inicio la encuesta. Este ejercicio fue denominado “creación del escenario de la encuesta”.

Procedimiento de muestreo

Se consideró a la población mexicana de 18 años o más. Sólo se muestreó en las capitales de los estados o en las primeras dos ciudades de importancia económica por cada entidad. Por tanto, los resultados de este ejercicio reflejan la opinión de los mexicanos habitantes de las ciudades que se muestran en el cuadro 2. El procedimiento para el cálculo de la muestra se basó en un diseño de muestreo estratificado con descomposición proporcional, considerando una confianza en las estimaciones de 99% y un error permisible de .05.

Es de particular importancia mencionar que, si bien el criterio de selección se basó en la edad de las personas, al momento de realizar el cálculo de la muestra fue fácilmente perceptible que entidades como el Estado de México absorbían un porcentaje muy alto de la muestra por la densidad de pobladores. Esto tuvo implicaciones en el sentido de discriminar entidades con poca población como Nayarit, Colima y Zacatecas. Si el objetivo fue considerar la opinión de los mexicanos en todo el país, esta fue una seria restricción metodológica, misma que hubo de ser superada al calcular un estimador ponderado considerando, además de la población adulta, el número de unidades económicas con venta de productos del mar. De esta manera el resultado de la muestra por entidad se presenta en el cuadro 2.

CUADRO 2
Distribución de la muestra

<i>Estado/Ciudad</i>	<i>Muestra</i>	<i>Estado/Ciudad</i>	<i>Muestra</i>
Aguascalientes	17	Morelos	27
Aguascalientes	17	Cuernavaca	27
Baja California	69	Nayarit	127
Mexicali	46	Tepic	127
Ensenada	23	Nuevo León	70
Baja California Sur	82	Monterrey	70
La Paz	42	Oaxaca	285
Los Cabos	40	Oaxaca	271
Campeche	100	Santa María Huatulco	14

<i>Estado/Ciudad</i>	<i>Muestra</i>	<i>Estado/Ciudad</i>	<i>Muestra</i>
Campeche	55	Puebla	90
Ciudad del Carmen	45	Puebla	90
Coahuila de Zaragoza	41	Querétaro	27
Saltillo	41	Querétaro	27
Colima	24	Quintana Roo	25
Colima	24	Benito Juárez (Cancún)	18
Chiapas	118	Othón P. Blanco (Chetumal)	7
Tuxtla Gutiérrez	77	San Luis Potosí	43
Tapachula	41	San Luis Potosí	43
Chihuahua	50	Sinaloa	190
Chihuahua	50	Culiacán	123
Distrito Federal	142	Mazatlán	67
Distrito Federal	142	Sonora	103
Durango	24	Hermosillo	66
Durango	24	Cajeme	37
Guanajuato	80	Tabasco	218
León	80	Centro	159
Guerrero	141	Cárdenas	59
Chilpancingo	109	Tamaulipas	122
Acapulco	32	Reynosa	76
Hidalgo	40	Tampico	46
Pachuca	40	Tlaxcala	26
Jalisco	121	Tlaxcala	26
Guadalajara	104	Veracruz de Ignacio de la Llave	332
Puerto Vallarta	17	Veracruz	183
México	220	Xalapa	12
Ecatepec	102	Yucatán	114
Nezahualcóyotl	70	Mérida	114
Toluca	48	Zacatecas	25
Michoacán de Ocampo	103	Zacatecas	25
Morelia	83		
Lázaro Cárdenas	20	TOTAL	3 200

Con todo, se trata de una muestra sobre población urbana ubicada en capitales de estado o en la primera y segunda ciudad en importancia económica. En total aplicamos 3 mil 200 encuestas.

Logística del levantamiento en campo

La logística para el levantamiento definitivo de la encuesta comprendió la reproducción de los materiales y una estricta y segura programación de la actividad, la elaboración de formatos de supervisión, el reporte del levantamiento por entidad y cada día, capacitación al equipo de encuestadores base, capacitación a todo el personal de campo en diversas sedes del país, envío de materiales a los responsables del proyecto en cada entidad, levantamiento en campo, y captura y edición de la información. Los puntos de capacitación fueron: Ciudad de México, Guadalajara, Hermosillo y Zacatecas. El proceso de levantamiento se llevó a cabo entre la segunda quincena de noviembre y el mes de diciembre de 2012.

Cuestionario

El cuestionario utilizado significó un gran intercambio de ideas, puntos de vista, diseño de preguntas y alternativas de respuesta, de forma tal que evitaran al máximo alguna remota idea de sesgo en las respuestas. A partir de los casos revisados en la literatura (Boyle, 2003; Svedsåter, 2003; Greene, 2007) sobre la metodología específica para elaborar el cuestionario en un ejercicio de valoración contingente y con la información derivada de la etapa cualitativa, se fueron confeccionando el cuestionario, el texto de las preguntas, las escalas de medición, las posibles respuestas; siempre manteniendo en mente el tipo de información que se obtendría y la forma en que ésta podría ser tratada para fines de la construcción de la base de datos. Con una primera versión se llevó a cabo la prueba del instrumento en campo. Se aplicó a una muestra preliminar ($n=40$) cuya única restricción fue que las personas encuestadas formaran parte de la población objeto de estudio. Se identificaron las preguntas que dieron mayor dificultad para formular su respuesta, así como problemas en la redacción y las

escalas propuestas. La validez del instrumento que arrojó el indicador Alpha de Cronbach fue 0.786.

Resultados

La composición de la muestra por género fue: 41.2% hombres y 58.8% mujeres. Las encuestas se levantaron en hogares; 35% de la muestra se refiere a personas cuya ocupación es ama de casa, 12% comerciantes y 11% empleados del sector privado. Sólo 10.5% declaró que su ocupación tiene que ver con el mar. La edad promedio de las personas entrevistadas fue de 40.82 años; 50% de la muestra declaró tener ingreso promedio de 3 mil 900 pesos mensuales o menos; 64% era casada y 24% soltera.

De las 3 mil 200 personas entrevistadas en sus hogares, se encontró que 43.9% ha visitado o conoce alguna playa del Golfo de México. Veracruz, Boca del Río y Cancún son las más conocidas. De las personas que respondieron a la pregunta “¿Cómo considera que se encuentra la calidad ambiental del Golfo de México respecto a 2010?”, 50% consideró que está peor o muchísimo peor, 42% consideró que se encuentra igual y sólo 0.4% opinó que se encuentra mejor hoy que en 2010. Entre las razones por las cuales el Golfo de México se encuentra en esa condición las atribuyeron a la actividad de las empresas petroleras (34.7%), el turismo (25.8%), las fábricas y la industria (20.4%).

De 94.3% de las personas que respondieron a un conocimiento de las playas del Golfo de México, 94.4% opinó que la basura que se tira al mar es un problema preocupante o muy preocupante; 97% opinó que los derrames petroleros, las emisiones de aguas residuales (85%), la pesca furtiva (75%) son problemas (muy) preocupantes.

En general, se observa que se tiene poco contacto con los ecosistemas más representativos del Golfo de México, así podemos ver que las respuestas en términos de contacto nulo con los ecosistemas rebasan 45% y el contacto indirecto (visita/vacaciones) se observa alrededor de 25%. Esto señala claramente lo identificado desde el enfoque cualitativo, las personas entrevistadas no tienen claridad sobre los ecosistemas, ni de los bienes y servicios que habitualmente recibimos de ellos.

Los beneficios que las personas entrevistadas reciben de los ecosistemas (no obstante su desconocimiento en lo específico), en la mayoría de los casos se refiere a la pesca, el clima, la biodiversidad, el turismo, las playas, el aire y el alimento (en ese orden de mención).

De las personas que conocen alguna playa del Golfo de México, 71% ha escuchado o leído sobre los derrames petroleros. Al especificar la pregunta sobre el accidente de Pozo Ixtoc en 1979, de 996 respuestas, sólo 19% declaró conocer sobre ese derrame y de estas personas 97% lo consideró como un problema algo serio o muy serio. En relación con el accidente del pozo Deepwater Horizon en 2010, 45.7% dijo conocer sobre ese accidente, 97% lo consideró como un accidente serio y muy serio. Al preguntar sobre el hecho de que los derrames petroleros causan serios daños al medio ambiente, 97% dijo estar de acuerdo o totalmente de acuerdo. Sin embargo, 70% también opinó que hay otras actividades que generan mayor contaminación.

Al preguntar sobre su DAP una cantidad especificada por familia, por mes y durante un año, para la creación de un fondo de protección a los ecosistemas del Golfo de México, 71.3% dijo que no estuvo de acuerdo; 28.7% (918) estuvo de acuerdo. De las personas que estuvieron de acuerdo en pagar para la creación del fondo, al preguntarles si estarían dispuestos a aportar el doble de la cantidad propuesta por el encuestador y con la que originalmente respondieron favorablemente, 47.3% dijo no estar de acuerdo en aportar; 52.7% estuvo de acuerdo en aportar el doble de manera mensual. De las personas que no aceptaron aportar para la conformación del fondo de protección (2 mil 282 de los encuestados), al preguntarles si estarían dispuestos a aportar la mitad de la cantidad de salida originalmente propuesta, sólo 10% estuvo de acuerdo en aportar, mientras que 90% siguió en su postura de no aportar a la conformación del fondo de protección. Sin embargo, la razón más importante de su negativa fue que su ingreso no es suficiente para contribuir al fondo (52.3%). La segunda razón en importancia es que no están de acuerdo en que su familia tenga que aportar para reducir los efectos de un derrame petrolero (22.3%).

El análisis descriptivo indica que el monto de la “cantidad de salida” (propuesta por el encuestador) osciló entre 7.00 y 508.00 pesos, con un promedio de

102.12 pesos, mediana de 64.5 pesos y desviación típica de 105.91 pesos. Cuando se preguntó sobre la aportación del doble, la cantidad osciló entre 14.00 y 1,016.00 con un promedio de 127.098 pesos, mediana de 52.00 y desviación típica de 155.60 pesos. Al preguntar sobre la aportación de la mitad de la cantidad originalmente propuesta, los resultados oscilaron entre 3.50 y 375.00, con una media de 58.93 pesos, mediana de 43.00 pesos y desviación típica de 59.99 pesos.

Las mil 148 personas que aceptaron pagar algo, propusieron que se hiciera la aportación por medio del recibo del agua potable (38.2%) o hacer un depósito mensual cada mes en un banco (34.8%). Sólo 9.4% opinó que podría hacerse a través de un impuesto en gasolina o en el costo del transporte.

Un paso posterior en el procesamiento estadístico fue la interpretación del comportamiento de la respuesta a la pregunta central, ésta fue interpretada mediante una función de probabilidad. Es lógico pensar que los valores más pequeños de la DAP presentarían una mayor probabilidad de ocurrencia que los valores altos de DAP. De esta forma se calcula una curva que relaciona la proporción de las respuestas positivas a través de un modelo Logit que fue considerado para la estimación del valor económico del impacto de Deepwater Horizon. En los modelos de regresión logística binaria (Logit), la variable dependiente puede tomar dos valores posibles (0-No; 1-Sí). El ajuste del modelo a un conjunto de datos tiene como resultado el cálculo de la probabilidad de ocurrencia de un evento deseable. Para el caso del Golfo de México, el evento deseable quedó definido como “un sí a la pregunta (p14) sobre la Disposición a pagar para contribuir económicamente a la conformación del Fondo de Protección para el Golfo de México”.

El análisis anterior obedece a la lógica que ofrecen resultados de estudios análogos en los que el monto del valor de salida es significativo respecto a la probabilidad de un sí (Carson, 2000). El procedimiento de ajuste pasó por varias etapas. La primera consistió en la incursión en el ajuste de un modelo de regresión logística binaria por la naturaleza de la pregunta más importante.

Una vez identificado el procedimiento, el paso siguiente consistió en optar por la estrategia basada en la inserción o supresión de variables explicativas cuantitativas y cualitativas, revisando en cada resultado los indicadores que dan cuenta

del nivel de significancia del ajuste, las variables y la especificidad de su comportamiento, con la intención de identificar aquellas que aportan cambios significativos en la probabilidad de una respuesta positiva a la pregunta principal.

Los resultados desde el punto de vista del indicador $-2\text{LogVerosimilitud}$ mostraron valores por arriba de 2000, la R^2 de Cox y Sneal¹ y la R^2 de Nagelkerke (1991), arrojaron valores también por debajo de 0.100. Una breve explicación respecto a estos dos indicadores es la siguiente: cuando se habla de regresión lineal, el coeficiente de correlación múltiple R y el valor de R^2 son indicadores útiles de qué tan bien los modelos se ajustan a los datos. Por otro lado, cuando se utiliza estimación sesgada y de mínima varianza, la razón de verosimilitud es similar en el sentido de que se basa en el nivel de correspondencia entre los valores pronosticados y los valores observados. Sin embargo, se puede calcular una versión de la correlación múltiple en la regresión logística conocida como la estadística R .

La estadística R es la correlación parcial entre la variable de respuesta y cada una de las variables independientes o predictoras. Puede variar entre -1 y 1 . Un valor positivo indica que a medida que aumenta la variable predictora, en el modelo logístico binario aumenta la probabilidad de que ocurra el evento, que en este caso es aportar para la protección de los ecosistemas del Golfo de México. Un valor negativo implica que a medida que aumenta la variable independiente disminuye la probabilidad de que ocurra el evento deseado. En el paquete estadístico SPSS, la R^2 de Cox y Snell (1989), que se basa en el logaritmo de la verosimilitud del modelo (LL_{nuevo}), el logaritmo de la verosimilitud del modelo original ($LL_{línea base}$) y el tamaño de muestra n , se relaciona de la siguiente manera:

$$R^2_{cs} = 1 - e^{[-2/n(LL_{nuevo} - LL_{línea base})]} \quad 0 \leq R^2 < 1$$

Sin embargo, esta estadística nunca alcanza su valor máximo teórico de 1. Por lo tanto, Nagelkerke (1991) sugirió la siguiente enmienda:

$$R^2_N = \frac{R^2_{cs}}{1 - e^{[-\frac{2LL(línea base)}{n}]}}$$

¹ En los modelos logísticos binarios no se emplea el R^2 para mostrar la bondad del ajuste; en su lugar, se calcula el incremento de la verosimilitud y aun cuando reciben el nombre de R^2 , este indicador tiene el significado geométrico que se puede ver cuando se hace una regresión lineal simple.

Aun cuando estas medidas difieren en su cálculo (y las respuestas que arrojan), conceptualmente son algo similares. En términos de la interpretación pueden verse como similares al coeficiente de determinación R^2 en la regresión lineal, ya que proporcionan un indicador del significado sustantivo del modelo. Estos dos indicadores miden la variación explicada; en general, van a ser mucho más bajos que en la regresión lineal (Álvarez, 2007).

Un paso adicional consistió en revisar la amplitud de los intervalos que arrojaba cada modelo para los estimadores de máxima verosimilitud. De particular interés resulta el comportamiento de la variable “valor de salida”, puesto que en todos los modelos considerados su influencia es significativa. Por tanto, será una variable que aparecerá en los modelos propuestos.

Los tres modelos que se presentan a continuación fueron los más promisorios de acuerdo a los indicadores y es a partir de ellos y los eventos de interés que se presentan los resultados de este enfoque. Cuando el entrevistado contesta “sí” al valor de salida, la segunda cantidad es del doble del valor de salida, y cuando a la primera pregunta sobre el valor de salida contesta “no” y la segunda cantidad se reduce a la mitad del valor de salida, a esta metodología se le conoce como el enfoque del referéndum doblemente acotado (*double bounded referendum*). Los modelos generados arrojan estimadores de máxima verosimilitud que manifiestan sus propiedades asintóticas conforme la muestra es grande (Quiggin, 1994).

Cuando se utiliza el enfoque doblemente acotado es importante recordar que la respuesta a la segunda propuesta, ya se trate del doble o de la mitad del valor de salida, está anidada en la primera. En este formato de valuación mientras que el valor de salida es seleccionado de manera aleatoria, el segundo valor depende de la respuesta del primero. En consecuencia, la probabilidad con la que ocurre el segundo valor no es aleatoria. Por ello, se considera inadecuado emplear solamente las respuestas a la segunda propuesta para estimar la DAP, como si se tratase de un modelo de acotación simple, olvidando la importancia de la primera pregunta y su respuesta. Para nuestro estudio del derrame en el Golfo de México se tomó en cuenta el factor de anidamiento entre la primera y segunda respuesta. La lógica que sigue la herramienta del paquete estadístico STATA, particularmente la rutina propuesta por López-Feldman (2012), permite

resolver esta circunstancia probabilística. Se generaron tres modelos que se presentan en los cuadros siguientes. Cada uno comprende diez pasos que se describen en los cuadros.

CUADRO 3
Modelo 1_a

<i>Variable dependiente</i> <i>p14.1</i>		<i>Variables independientes</i> <i>p6, p7, p10, p14, edad, ingresos</i>		
-2LogVerosimilitud : 819.906		R^2_a : .271	R^2_b : .363	Clasificaciones correctas: 74%
p14.1=1 p15.a.1=1				Sí, Sí Doble
1. Tamaño de muestra total n = 3 200 Número de casos en toda la encuesta con respuesta favorable a Sí, Sí n = 484	2. Registros en la base de datos con información completa en todas las variables para generar el modelo n = 773	3. Probabilidad pronosticada promedio con los 773 registros bajo el modelo propuesto: .4514	(a) 4. Estimación de la aportación promedio (del subconjunto que está dispuesto a aportar el doble) 94.421 pesos (b) 4a. Promedio de la probabilidad pronosticada (para el subconjunto Sí, Sí) = .6306	(c) = (a)(b) 5. Valor esperado de la aportación del doble 59.44 pesos bajo el modelo propuesto y sólo sobre el subconjunto de interés
6. Número de registros para el evento (Sí, Sí). (Dentro de los 773 sólo hay 182 Sí, Sí) n = 182	7. Proporción de encuestas que corresponden al evento Sí, Sí p= 182/773 = .2354	8. Hogares en México (INEGI, 2010) 28 159 372	(d) 9. Número de hogares por la proporción de encuestas Sí, Sí (28 159 372) (.2354) = 6 628 716	(e)= (c)(d) 10. Aportación mensual 394 010 879
(f) Aportación anual = (e)(12)		4 728 130 669		

CUADRO 4
Modelo 1_b

<i>Variable dependiente</i> <i>p14.1</i>		<i>Variables independientes</i> <i>p6, p7, p10, p14, edad, ingresos</i>		
-2LogVerosimilitud : 819.06		$R^2_{GS} : .271$	$R^2_N : .363$	Clasificaciones correctas: 74%
p14.1=1 p15.a.1=1				Sí, No Salida
1. Tamaño de muestra total n = 3 200 Número de casos en toda la encuesta con respuesta favorable a Sí, No n = 484	2. Registros en la base de datos con información completa en todas las variables para generar el modelo n = 773	3. Probabilidad pronosticada promedio .4514	(a) 4. Estimación de la aportación promedio (del subconjunto que está dispuesto a aportar el valor de salida) 81.77 pesos (b) 4a. Promedio de la probabilidad pronosticada (para el subconjunto Sí, No) = .57908	(c) = (a)(b) 5. Valor esperado de la aportación del doble 47.35 pesos bajo el modelo propuesto y sólo sobre el subconjunto de interés
6. Número de registros para el evento (Sí, No). (Dentro de los 773 sólo hay 167 Sí, No) n = 167	7. Proporción de encuestas que corresponden al evento Sí, No p= 167/773 = .2160	8. Hogares en México (INEGI, 2010) 28 159 372	(d) 9. Número de hogares por la proporción de encuestas Sí, No (28 159 372) (.2160) = 6 082 424	(e)= (c)(d) 10. Aportación mensual 288 011 119
(f) Aportación anual = (e)(12)		3 456 133 429		

CUADRO 5
Modelo 1_c

<i>Variable dependiente</i> <i>p14.1</i>		<i>Variables independientes</i> <i>p6, p7, p10, p14, edad, ingresos</i>		
-2LogVerosimilitud : 819.06		$R^2_{GS} : .271$	$R^2_N : .363$	Clasificaciones correctas: 74%
p14.1=1 p15.b.1=1				Sí, No Salida

CUADRO 5 (continuación)

1. Tamaño de muestra total n = 3 200 Número de casos en toda la encuesta con respuesta favorable a No, Sí n = 230	2. Registros en la base de datos con información completa en todas las variables para generar el modelo n = 773	3. Probabilidad pronosticada promedio .4514	(a) 4. Estimación de la aportación promedio (del subconjunto que está dispuesto a aportar la mitad del valor de salida) 51.020 pesos (b) 4a. Promedio de la probabilidad pronosticada (para el subconjunto No, Sí) = .4339	(c) = (a)(b) 5. Valor esperado de la aportación del doble 22.4436 pesos bajo el modelo propuesto y sólo sobre el subconjunto de interés
6. Número de registros para el evento (No, Sí). (Dentro de los 773 sólo hay 67 No, Sí) n = 67	7. Proporción de encuestas que corresponden al evento No, Sí p= 67/773 = .0866	8. Hogares en México (INEGI, 2010) 28 159 372	(d) 9. Número de hogares por la proporción de encuestas No, Sí (28 159 372) (.0886) = 2 440 722	(e)= (c)(d) 10. Aportación mensual 54 778 582
(f) Aportación anual = (e)(12)		657 342 996		

Nomenclatura

p6: De los siguientes problemas ambientales relacionados con el Golfo de México, ¿cuál es el que más le preocupa? Opciones de respuesta: basura, derrames petroleros, aguas residuales (negras), crecimiento urbano, derrames por maniobras de barcos, derrames de aceite o residuos tóxicos, tala inmoderada y fuera de control, sobrepesca y pesca furtiva, turismo mal planeado y otro (especifique).

p7: El Golfo de México cuenta con ecosistemas marinos. ¿Con cuáles de ellos ha tenido contacto? Opciones de respuesta: manglares, arrecifes coralinos, lagunas costeras, dunas costeras, mar profundo, pastos marinos. ¿Qué tipo de contacto? Opciones de respuesta: nulo, indirecto (visita, turismo), directo (vive, trabaja en él).

p10: ¿De cuáles derrames ha escuchado o leído que han ocurrido en el Golfo de México en los últimos años? ¿Cuál es la seriedad de éstos? Opciones de respuesta: plataforma Ixtoc, plataforma Deepwater Horizon, plataforma de Black Elk Energy, otro (especifique). Opciones: nada serio, serio, muy serio.

p14: ¿Estaría usted dispuesto(a) a hacer una aportación voluntaria de ___ pesos por familia, por mes, durante un año, para crear un fondo de protección a los ecosistemas del Golfo de México? Opciones: Sí, No.

Rango de ingresos por familia

La encuesta comprendió 24 preguntas. Las que han sido enumeradas abordan las variables que hacen una aportación estadísticamente significativa a la explicación de la probabilidad del evento deseado (Sí a p14). Entre otras cosas, preguntamos sobre la edad del encuestado y el rango de ingresos por familia. Los resultados del ejercicio se resumen en el cuadro 6.

CUADRO 6
Resumen de resultados

<i>Modelos econométricos</i>	<i>Estimaciones de DAP/año (pesos =</i>
Modelo 1 a (Sí, Sí)	4 728 130 669
Modelo 1 b (Sí, No)	3 456 133 429
Modelo 1 c (No, Sí)	657 342 996
<i>Total DAP</i>	<i>8 841 607 094</i>

Conclusiones

A partir de la metodología propuesta y de los resultados alcanzados, se plantea que esta experiencia (post-hoc) permita generar mayor conocimiento sobre los métodos de estimación del valor que los beneficiarios de los servicios ecosistémicos les otorgamos en virtud de su aporte para el bienestar humano. La idea de

estimar un valor económico de estos servicios sólo tiene sentido cuando ocurren siniestros que ponen en riesgo el capital natural y los bienes naturales relacionados. Generalmente, tras la búsqueda de puntos de referencia para fijar un monto que permita restituir, compensar, atenuar o mitigar los impactos, nos enfrentamos a una realidad: el desconocimiento de ese valor. En este capítulo expusimos un método que corresponde a la valoración contingente para calcular el valor económico del daño provocado a los ecosistemas del Golfo de México por el derrame petrolero causado por el colapso de la plataforma Deepwater Horizon. Con este método calculamos que los mexicanos estamos dispuestos de pagar 8 mil 841 millones 607 mil 94 pesos para proteger a los ecosistemas del Golfo de México. Esperamos que este tipo de ejercicio y cálculo puedan incorporarse en la toma de decisiones sobre la conservación del medio ambiente, particularmente con respecto a la justificación de utilizar mayores cantidades de recursos públicos para tal propósito.

Referencias

- ÁLVAREZ, R. (2007). *Estadística aplicada a las ciencias de la salud*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- BOYLE, G. y Saklofske, D. (eds.) (2004). *Sage benchmarks in psychology: the psychology of individual differences* (vol. 2). Londres: Sage.
- CARSON, R. (2000). "Contingent valuation: a user's guide". *Environmental Science and Technology*, 43, pp. 1413-1418.
- CARSON, R. y Hanemann, W.M. (2005). "Contingent valuation". En Mäler, K.G. y Vincent, J.R. (eds.), *Handbook of environmental economics*. Elsevier.
- COX, D.R. y Snell, D.J. (1989). *The analysis of binary data*. Londres: Chapman & Hall.
- DE ALBA, E. y Reyes, M.E. (1998). "Valoración económica de los recursos biológicos del país". En *La diversidad biológica de México: estudio de país, 1998*. México: Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad, pp. 211-236.
- DE LA MAZA, R. y Bernárdez, A. (2005). "Perspectivas de la conservación en el Golfo de México". En Caso, M., Pisanty, I. y Ecurra, E. (eds.), *Diagnóstico ambiental del Golfo de México*. México: Semarnat/INE.

- GREENE, W.H. (2007). *NLOGIT Version 4.0. Reference Guide*. Nueva York: Econometric Software Inc.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2010). *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*. México: INEGI.
- LEZAMA, J.L. (2008). *La construcción social y política del medio ambiente*. México: El Colegio de México.
- LÓPEZ-FELDMAN, A. (2012). "Introduction to contingent valuation using Stata". *Munich Personal RePEc Archive*. Recuperado de <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/41018/2/>
- Millenium Ecosystem Assessment (2005). "Ecosystems and human well-being: Synthesis". Recuperado de <https://www.millenniumassessment.org/documents/document.356.aspx.pdf>
- NAGELKERKE, N.J.D. (1991). "A note on a general definition of the coefficient of determination". *Biometrika*, 78(3), pp. 691-692.
- PÉREZ-VEYNA, O. y Reyes Rivas, E. (2016). "Estimación del impacto económico derivado del derrame petrolero ocasionado por la plataforma Deepwater Horizon, sobre los ecosistemas del Golfo de México". *Revista de Desarrollo Económico*, 3(7), pp. 13-25.
- QUIGGIN, J. (1994). "Estimation using contingent valuation data from a dichotomous choice with follow-up questionnaire". *Journal of Environmental Economics and Management*, 27(3), pp. 218-234.
- RAPLEY, T. (2004). "Interviews". En Seale, C., Gobo, G., Gubrium, J. y Silverman, D. (eds.), *Qualitative Research Practice*. Londres: Sage.
- RIERA, P. (1994). *Manual de valoración contingente*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. Recuperado de http://pagines.uab.cat/pere.riera/sites/pagines.uab.cat/pere.riera/files/manualcvm2_0.pdf
- SVEDSÅTER, H. (2003). "Economic valuation of the environment: how citizens make sense of contingent valuation questions". *Land Economics*, 79(1), pp. 122-135.
- TEN BRINK, P. et al. (2011). *Estimating the overall economic value of the benefits provided by the Natura 2000 Network*. Bruselas: Institute for European Environmental. Recuperado de http://ec.europa.eu/environment/nature/natura2000/financing/docs/Economic_Benefits_of_Natura_2000_report.pdf
- VÁSQUEZ, F., Cerda, A. y Orrego, S. (2007). *Valoración económica del ambiente*. Buenos Aires: Thomson Editores.

VILLALOBOS-ZAPATA, G. y Mendoza-Vega, J. (coords.) (2010). *La biodiversidad en Campeche: estudio de estado*. México: Conabio/Gobierno del Estado de Campeche/Universidad Autónoma de Campeche/El Colegio de la Frontera Sur.

SEGUNDA PARTE

**El contexto latinoamericano
y global**

Visiones del desarrollo en América Latina

Pautas de la subordinación de México al capital global. Noticias de la antigüedad ideológica o novedades de la dependencia

Humberto Márquez Covarrubias*

Un concepto mundano

¿Estamos ante un cadáver insepulto? Un concepto maldito de la literatura socioeconómica ha sido el de “dependencia”, como en un sentido más amplio lo ha sido el término “capitalismo” y otras palabras asociadas a ese pensamiento mundano. En América Latina, en la lejana década de 1970, el concepto de dependencia fue formulado para destacar la existencia de relaciones de dominación entre países centrales y países periféricos y, dentro de éstos, de las clases sociales en conflicto permanente. La idea de dependencia emerge de un diagnóstico crítico que denuncia las formas de penetración y concentración del capital internacional en las periferias. En tales condiciones se hablaba de una “dominación externa”: se finiquitaban los experimentos de corte populista-desarrollista y las burguesías nacionales se colocaban en una nueva posición que las orillaba a pactar alianzas con los capitales monopólicos. Por lo tanto, la dominación “externa” también lo era “interna”, pues se asentaba necesariamente en alianzas entre los intereses dominantes de los centros hegemónicos y de las sociedades dependientes. Aunque por ello las rancias burguesías “nacionales” se metamorfosearon en modestas burguesías

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

“locales”, incluso al grado de ser motejadas como lumpenburguesía (Frank, 1972), al ser hijas del desarrollismo promovido por el gobierno estadounidense y, en consecuencia, respaldadas por la Alianza para el Progreso, fueron incapaces de implementar un proyecto de desarrollo nacional autónomo y más bien fungieron como clases subordinadas a los intereses de las potencias dominantes y sus grandes corporaciones multinacionales, para quienes fungieron como abogados, gestores y administradores políticos. En esta vertiente se propuso una salida revolucionaria hacia el socialismo, un error de cálculo estratégico que pronto encontró su límite infranqueable con la andanada de regímenes políticos de mando militar, impuestos por las oligarquías y el imperio. La derrota de ésta y otras visiones emparentadas significó a la postre la imposición de un gran silencio sobre la condición crítica del subdesarrollo periférico y la necesidad de alternativas de gran calado, que de vez en vez ha sido roto por la emergencia de voces, movimientos y foros interesados en impulsar procesos emancipatorios.

Si la dependencia tiene alguna pertinencia analítica es porque alude a una compleja estructura permanente de dominación externa e interna, estructuras de poder imperialistas y oligárquicas que actúan en varios planos y niveles de la realidad económica, política, social, cultural, tecnológica y epistemológica, dentro de la configuración del sistema mundial capitalista, que en su núcleo duro organiza la generación y transferencia de plusvalor (excedente social) desde las periferias de la economía mundial (economías subdesarrolladas otrora colonias y que en su etapa poscolonial no pueden cristalizar ciclos autónomos de acumulación) hacia los centros económicos sedes de los capitales globales (economías desarrolladas que han sido incubadoras de las revoluciones industriales, son potencias militares y han colonizado regiones del planeta para ampliar sus dominios territoriales y saquear la riqueza).

Los poderes imperantes en la escena mundial son los Estados, coordinados por la alianza estadounidense-europea, con su andamiaje institucional compuesto por las industrias militar y cultural; los organismos financieros; los grandes capitales multinacionales representados por los grandes monopolios financieros, industriales y comerciales; asimismo, las instituciones religiosas y los medios de comunicación, que contribuyen a modelar la conciencia colectiva.

La trama del desarrollo desigual

Al ser la llamada acumulación originaria (Marx, 1978) un momento gestante del proceso de despojo y capitalización que se convierte de hecho en un rasgo permanente de la expansión del capital en la trama mundial, conforme se extiende la dominación hacia los territorios coloniales y poscoloniales los centros económicos tendrán la capacidad de procrear y consolidar capitales más desarrollados (que avanzan en una mayor composición orgánica de capital), en detrimento de los capitales proporcionalmente menos desarrollados de las periferias. Además, en los países centrales, se gesta la revolución industrial y se despliega sin rupturas tecnológicas, pues subsume o integra el tejido de maquinaria e instrumentos tradicionales al nuevo modo sociotécnico de producción, por lo que se aprovecha la antedicha combinación virtuosa de la sobreacumulación nutrida por excedentes internos y externos con las nuevas tecnologías que combinan técnicas precedentes y novísimas para acrecentar el proceso productivo. En los comienzos y durante el desarrollo del capitalismo, en las economías centrales se articula, entonces, una suerte de “sobreacumulación extraordinaria originaria” (Dussel, 2014:169) que permite conjugar tanto el plusvalor generado internamente como el plusvalor apropiado de las colonias y periferias.

En las periferias, la llamada acumulación originaria era un dato insuficiente, además de que la carencia de una propia revolución industrial obligaba a importar tecnología que significaba una ruptura sociotécnica, que al ser incompatible con las técnicas artesanales preindustriales se traducían en su destrucción, al mismo tiempo en que persistía el proceso de transferencia de valor al centro (metales preciosos y otras materias primas). Un círculo vicioso de ruptura y retraso estructural tomará la forma de “subdesarrollo” hasta el presente siglo XXI.

Por si fuera poco, además de que las periferias no experimentaron una “acumulación originaria suficiente”, los centros han continuado saqueándolas para complementar aquella acumulación originaria superlativa. Más que un dato primitivo u originario, ha sido un rasgo que no se ha agotado y sigue vigente, como se describe en los conceptos de “acumulación por despojo” (Harvey, 2004:111-140) y “acumulación originaria permanente” (Amin, 1975:861-954).

Prototipo de dependencia y subdesarrollo

En el contexto del desarrollo desigual, las economías centrales refuerzan las barreras de entrada donde son menos competitivos y abren aquellas donde tiene claras ventajas tecnológicas y de productividad, esto incluye ofensivas militares, tratados de libre comercio y la relocalización de capitales centrales que buscan colocar excedentes en las periferias y explotar fuerza de trabajo y recursos naturales baratos y desregulados para obtener ganancias extraordinarias. Para las periferias, los mecanismos de defensa son muy limitados, a lo sumo incluyen asumir el control de los recursos naturales estratégicos, si acaso han logrado previamente instaurar gobiernos progresistas, para obtener una tajada de la renta con objeto de financiar al Estado e implementar programas de bienestar y la defensa relativa de la fuerza de trabajo. No obstante, la ofensiva neoliberal y derechista impulsa agendas de entrega, sin cortapisas, de recursos naturales y trabajo vivo, amparados en regímenes de excepción, violencia y despojo. El derrocamiento de las barreras defensivas de las periferias recrudece la explotación y configura nuevas formas de dominio externo-interno en el contexto de la hegemonía del capital global.

En la era del capital global, México se ha convertido en un prototipo de las renovadas formas de dependencia y subdesarrollo porque está supeditado al capital global, los Estados centrales y los organismos financieros internacionales, al ceder por completo el cúmulo de sectores estratégicos de la economía nacional a los designios de los intereses de los grandes capitales y Estados centrales, que incluyen a la oligarquía nacional y a las clases potentadas multinacionales.

En rigor, no existe un modelo de desarrollo autónomo en las periferias sino mecanismos de subordinación a la acumulación global centralizada (Márquez, 2012:45-74), cuyos ejes articuladores pueden ser conceptualizados de la siguiente manera:

Acumulación basada en la superexplotación del trabajo. Para que los capitales menos competitivos puedan subsistir en la competencia mundial, además de un recurso aprovechado cada vez más por las multinacionales, se abaratan los costos laborales para mejorar su posición competitiva en el mercado mundial. Los capitales nacionales menos desarrollados, provistos con menor composición

orgánica de capital, imposibilitados para realizar mejoras tecnológicas, y a fin de no desaparecer del todo, aplican la superexplotación (Marini, 1973); es decir, una explotación del trabajo en grado superlativo, sobre todo mediante la extracción de valor del salario, lo cual significa un despojo del fondo de vida obrero, del salario directo y del salario indirecto. Este método no sólo es aprovechado por capitales de menor desarrollo relativo, sino que los Estados implementan políticas restrictivas con salarios deprimidos y derechos laborales menguantes dentro de los confines del Estado nación para ofrecer un oasis de altos beneficios al capital en general, lo cual es aprovechado sobremanera por el capital con mayor nivel de desarrollo, que dispone de alta tecnología, como las multinacionales que se asientan en el país y grandes empresas nacionales que en conjunto aprovechan la baratura de la fuerza de trabajo sin ser capitales con menor nivel de desarrollo para obtener mayores plusvalías y afrontar la competencia en los mercados internacionales, tomando como fundamento la disminución de la estructura de costos laborales.

Extractivismo de bienes comunales y nacionales. El abastecimiento de materias primas, energía, productos básicos y alimentos para los grandes centros de procesamiento y consumo de las economías centrales se realiza desde las regiones subdesarrolladas que disponen de amplios reservorios de recursos naturales, yacimientos de minerales, fuentes de energía, mantos acuíferos y campos de cultivo. Los megaproyectos soportados por tecnologías de gran potencia forman economías de enclave de nuevo tipo que devastan aceleradamente territorios intervenidos y despojan a comunidades de los bienes comunales y ecosistemas. Desde el punto de vista del proceso de valorización, el extractivismo de los recursos naturales es una extensión del proceso de explotación de las fuentes de la riqueza, la humanidad y la naturaleza, sólo que el trabajo humano es en realidad la creadora de valor y no la tierra ni la fertilidad ni los recursos naturales alojados en ella. La devastación del capital rentista genera una simbiosis destructiva de economías de enclave exportadoras en las periferias del mundo donde se conjuga la superexplotación laboral y el extractivismo de recursos naturales.

Especulación del capital ficticio. La preponderancia del capital ficticio con la expansión del capital en la economía mundial (deudas soberanas, mercados

bursátiles, fondos de pensiones, fondos de inversión, bancos en las sombras, paraísos fiscales) diversifica los instrumentos y centraliza los mecanismos de succión de excedentes generados a lo largo y ancho de la economía mundial para reciclarlos y concentrarlos en los grandes centros operativos financieros globales, basados en las ciudades de Londres y Nueva York, con sus diversos satélites desperdigados en el orbe. Pequeños, medianos y grandes fondos financieros se bancarizan, bursatilizan y dirigen a las actividades especulativas, cuya tónica pareciera ser la de hacer dinero, con sólo dinero, sin la mediación productiva (D-D'). El catálogo de inversiones es de lo más variado: grandes burbujas especulativas se insuflan en actividades tradicionales como la extracción de recursos naturales (por ejemplo, minerales y energía), los gestores gubernamentales promueven megaproyectos de infraestructura bajo la figura de asociaciones público-privadas; las finanzas públicas municipales y federales son capturadas por la bursatilización, los fondos de pensiones se invierten en instrumentos especulativos, el desmesurado sector inmobiliario tiene una base de expansión financierista, el sector agroalimentario mundial es operado desde los mercados de futuros, las grandes corporaciones recurren a la llamada contabilidad creativa para fingir ganancias y los paraísos fiscales y el lavado de dinero dan carta de naturalización a la corrupción y a la economía criminal.

Estatismo neoliberal. La forma de Estado consustancial al neoliberalismo es un oxímoron, ideológicamente supone la reducción del Estado y el libre mercado, pero en la realidad la gestión estatal es determinante para el despliegue del capitalismo en los niveles mundial y nacional. Por una parte, ejecuta un empequeñecimiento del Estado frente a las necesidades de las clases populares, pero amplifica sus funciones de seguridad, orden y represión para mantener a buen resguardo el clima socioeconómico que reclaman los hombres de negocios, además de que afina sus facultades económicas y políticas para generar, administrar y tutelar los mercados favorables para las grandes corporaciones monopólicas. Esta forma de Estado funge como un comité tecnocrático que favorece los intereses oligárquicos y del imperio. La gestión del desarrollo del capitalismo dependiente transcurre, por un lado, mediante el despojo, la violencia y el terror y, por el otro, vía la concesión, la corrupción y la impunidad. El florecimiento de

los grandes capitales no puede desplegarse sin el apoyo estatal, que transfiere recursos públicos a las corporaciones bajo distintas medidas, como gasto para la formación de demanda, asociaciones público-privadas, programas de rescate, exenciones fiscales, dotación de infraestructura, subsidios, becas, seguridad pública y control de sindicatos.

Acumulación vertebrada por el capital ficticio: deuda externa y dominación política

En la era de la supremacía del capital global, los países subdesarrollados y dependientes se caracterizan, además de sus ancestrales rasgos distintivos, por padecer una crónica “servidumbre por deudas”, la cual no sólo es un rasgo microsocial que supedita a las clases populares excluidas y empobrecidas para reinsertarlas a la esfera del consumo para perpetuar la superexplotación, sino en el nivel macrosocial una inexorable dependencia financiera frente a los grandes acreedores internacionales, que condiciona el acceso a recursos dinerarios y despliega mecanismos de dominación mediante la manipulación de los tipos de cambio para dibujar una espiral ascendente y perpetua de deudas que se tornan impagables y pasan la factura al pueblo trabajador y contribuyente, y al mismo tiempo padecen una supeditación política frente a los organismos financieros internacionales que dictan las políticas macroeconómicas neoliberales, las del llamado Consenso de Washington, que benefician decididamente al gran capital financiero, industrial y comercial, un conglomerado de intereses corporativos interesados en succionar la masa de plusvalor, el excedente generado en esas demarcaciones mediante varios mecanismos de expropiación, como la financierización, el extractivismo y la superexplotación. Entonces, no se trata simplemente de una acumulación conducida por las finanzas (Chesnais, 2003) o dominada por ellas (Serfati, 2000; Stockhammer, 2009), como si se tratase de capitales especulativos autónomos, incluso diferenciados o ajenos a los capitales industriales y comerciales, lo cual abre una falsa dicotomía entre capital financiero *versus* capital productivo y conduce al sobredimensionamiento de la tesis de la financierización

tan en boga a raíz de la crisis, sino de un complejo entramado de poder multinacional que conjuga las diversas formas del capital y que para difundirse requiere el acompañamiento de los Estados y fuerzas militares de los países centrales, y de un entramado de instituciones globales, para preservar los grandes intereses del capital.

El expediente de la deuda externa ha acompañado la historia contemporánea de México y ha aniquilado cualquier pretensión de autonomía del Estado nación, específicamente de una pretendida soberanía financiera. A partir de la llamada crisis de la deuda, en 1982, Estados Unidos aprovecha la oportunidad para condicionar nuevos préstamos internacionales que supuestamente entrarían al rescate del país, pero en realidad eran fondos líquidos para que se pagara la deuda externa, cuyos principales acreedores eran capitales financieros controlados por el, o los aliados al, imperio estadounidense, y que de este modo se prolongara la espiral de la dependencia y el subdesarrollo, y todo a condición de que se implementaran los programas de ajuste estructural dictados por el consenso neoliberal washingtoniano, lo cual significa la imposición de medidas de despojo masivo de derechos, propiedades y autonomías para abrir espacios de valorización capitalista.

El terreno de intervención financiera se preparó con antelación. Entre 1973 y 1981, los préstamos del Banco Mundial (BM) hacia México se habían cuadruplicado (de 118 millones a 460 millones de dólares), además de las deudas con bancos privados internacionales que prestaron diez veces más (Toussaint, 2007). En 1979 la Reserva Federal de Estados Unidos decreta el aumento en los tipos de interés y se produce el estallido de la crisis de la deuda. Para el BM la clave era someter a México, pues mientras más se agravaba la situación de las finanzas públicas, recomendaba contraer más deudas. La prescripción era seguir endeudándose y los bancos privados aumentaron los préstamos a los países endeudados, comenzando por México.

En todo caso, entre 1982-1988 se impone la égida del capital ficticio, un verdadero golpe de Estado permanente bajo la agenda del Consenso de Washington. Cuando en 1982 estalla la crisis, se contabilizaban 550 bancos privados acreedores de México (Toussaint, 2007). A partir de este entresijo, la crisis de la deuda

se explica por severos condicionamientos externos —la caída de los ingresos petroleros y el incremento de las tasas de interés— y por políticas internas —la decisión de aceptar dinero a préstamo ofrecido y luego condicionado por las instituciones financieras internacionales. En ese año crítico, el gobierno mexicano decretó la moratoria y los diablos se soltaron.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco de Pagos Internacionales (BPI) ofrecieron nuevos créditos con la condición de que se canalizaran al pago de las deudas con la banca privada internacional y que también se aplicaran políticas de choque, los programas de ajuste estructural que entrañan una agenda de despojo masivo de derechos sociales y económicos, además de la desposesión de bienes comunales y nacionales. El condicionamiento externo fue aceptado sin miramientos por el gobierno mexicano. La pérdida de soberanía monetaria se acrecentó con la devaluación del peso, el aumento de las tasas de interés, el rescate de la banca privada mediante un programa de nacionalización, y las deudas fueron asumidas por la hacienda pública, sin descartar que fueron confiscados 6 mil millones de dólares de las cajas para reembolsarlos a la banca extranjera. Todo fue planteado como un acto nacionalista: “Ya nos saquearon. México no se ha acabado. No nos volverán a saquear”, exclamó José López Portillo (1982) en su último informe como presidente de la república el 1 de septiembre de 1982; lejos estaban los días en que él mismo habría dicho que nos prepararíamos para “administrar la abundancia” cuando la petrolizada economía mexicana experimentaba el alza de las cotizaciones internacionales de los hidrocarburos.

Con la profundización del modelo neoliberal en México la deuda externa se ha convertido en un eje estratégico del golpe de Estado permanente impuesto por el capital ficticio internacional incrustado en el Consenso de Washington y orquestado por los organismos internacionales, quienes se han dedicado a dictar, desde afuera, los lineamientos básicos de los programas de gobierno desde los 1980 hasta el presente. La deuda externa ha significado una enorme sangría de excedente o plusvalor de México hacia los centros financieros y un desfaldo a la hacienda pública, lo cual ha limitado severamente las posibilidades de organizar ciclos de acumulación autónomos y las posibilidades de distribuir el ingreso de manera equitativa entre las diversas clases sociales, especialmente entre los

sectores populares, quienes han sido sacrificados para ofrendar el tributo financiero. Según el FMI, la deuda pública de México superaba 50% del PIB en 2015 y la tendencia ha sido el aumento constante (González, 19 de noviembre de 2015).

El mecanismo regular de transferencia de riqueza había sido el intercambio desigual a través del comercio internacional, que se media con el deterioro de los términos de intercambio entre la exportación de productos primarios y la importación de productos manufacturados y tecnología. Conforme la deuda externa se consolida, se afianza el mecanismo de transferencia de riqueza hacia el exterior, puesto que se transfieren grandes cantidades de riqueza y la deuda no se termina, por lo contrario, se incrementa, amén de que se impone un condicionamiento económico-político de largo aliento que coloca a la economía nacional en las redes del dominio imperial.

Acumulación por superexplotación

Además del énfasis en la financiarización como eje de la acumulación, se insiste en el despojo como fundamento de la acumulación, sobre todo en los países subdesarrollados y dependientes. Para ello se habla de extractivismo y reprimarización como formas de reinserción a la economía mundial en momentos en los que se experimentan altas cotizaciones de materias primas y bienes primarios, y tienen como colofón el acaparamiento de tierras y el despojo de territorios, sobre todo de comunidades rurales, campesinas e indígenas. Ambas consideraciones son ilustrativas de la actualización de dinámicas del mercado propias del capitalismo global, pero se sitúan en la órbita del mercado y se desentienden de los procesos de trabajo como fuentes de generación de plusvalor. Más que una acumulación basada en las finanzas o en los recursos naturales, el capitalismo subdesarrollado y dependiente sigue basándose en la explotación del trabajo, con la peculiaridad de que se trata de una superexplotación (Marini, 1973; Osorio, 2013; Sotelo, 2012). De tal suerte que puede advertirse una forma peculiar de acumulación basada en la superexplotación.

La conjugación de la pérdida de soberanía financiera y el control político multinacional de corte neoliberal que lo acompaña se articula en el plano interno con la profundización de la superexplotación como rasgo distintivo de la forma en que se gestiona el proceso de acumulación en los sectores productivos articulados a las inversiones de los grandes capitales foráneos. Al influjo de la dominación financiera el escenario macroeconómico se resquebraja: los beneficios de los ingresos petroleros se pulverizan y de manera concomitante la moneda se devalúa en 400%; el BM se retira del mercado de cambios, el gobierno se declara en moratoria de pagos y se devalúa abruptamente la moneda al pasar de 22 a 70 pesos por dólar y por añadidura la deuda externa se multiplica. Como secuela, el gobierno adopta políticas de astringencia financiera o austeridad neoliberal que bajo el diagnóstico de crisis fiscal del Estado comienza por reducir drásticamente el gasto público e incrementar precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, además de que se incrementan las tasas de interés y se imponen controles a las importaciones. Estas medidas pretenden mantener a buen resguardo las finanzas del Estado y garantizar las ganancias que los grandes capitales exigen, pero el episodio traumático de la explosión de la deuda tiene un alto costo cuyo cobro de factura se transfiere a la columna vertebral de la economía dependiente, los trabajadores. Se propinó un severo golpe al sector laboral con la consecuente caída abrupta de los salarios.

Desde entonces el salario ha sido golpeado de manera persistente. Durante la vigencia de la política neoliberal, que se ha consolidado como una colosal fábrica de pobres, en las últimas tres décadas el poder adquisitivo del salario ha caído 78% (CAM, 2015). Esto implica que la superexplotación es la enfermedad estructural subyacente del capitalismo neoliberal. La figura del trabajo barato se ha empleado como un arma competitiva para crear un paraíso de explotación laboral redoblada y propiciar grandes ganancias para el capital corporativo, nacional y multinacional. En el concierto del mercado mundial, México ofrece una de las fuerzas laborales más baratas, flexibles y desorganizadas. Entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), México registra simultáneamente la jornada laboral más larga y los salarios más bajos: la jornada laboral es de 8.6 horas en promedio, y muchos tienen más de un empleo

para sobrevivir, por lo que la conquista laboral de una jornada de 8 horas en los hechos se está desmoronando, en aras de ofertar una fuerza de trabajo más flexible y barata, por debajo de China.

Derivado de luchas obreras pretéritas, la mayoría de las legislaciones en el mundo estipula que los trabajadores pueden laborar un máximo de 40 horas, pero la mexicana establece un tope de 48 horas sin considerar las horas extras. En México también se trabajan más horas al año (2 mil 255 horas por persona), cuando la media mundial es de mil 763 horas por persona al año, según la OCDE (2018), por lo que los mexicanos laboran 492 horas más al año, 127% adicional, y más de 892 horas que los alemanes, donde se ocupa menos tiempo en el trabajo. Pese a que la edad oficial de retiro en México es a los 65 años, el retiro efectivo es a una edad más avanzada, de 73 años en promedio, el nivel más alto de la OCDE (2010), casi en el límite del promedio de vida de 75 años, situación que se agrava por el hecho de que la mayoría de los mexicanos (70%) no tendrá derecho a una jubilación y la mayoría de quienes la tienen percibirá la pensión mínima de 2 mil 300 pesos mensuales (75% de quienes cotizan en el Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS). Aunado a que las trabajadoras cumplen con dobles y hasta triples jornadas, tanto en el trabajo como en el hogar, que no les son remuneradas ni reconocidas como trabajo, pues en las cuentas nacionales no se consideran actividades productivas. El trabajo en el hogar y las labores del cuidado, actividades no remuneradas, representan 23.2% del producto interno bruto (PIB) del país, según el INEGI (2016), y recaen mayoritariamente sobre las mujeres pobres, amas de casa y trabajadoras. El exceso de trabajo se vincula con la proliferación de enfermedades como estrés, diabetes e infarto, además de afectaciones orgánicas, psicológicas y sociales (Nava, 2018).

En México se paga uno de los salarios más bajos del mundo y en ello el gobierno basa su estrategia de “competitividad”. El salario manufacturero del sector maquilador es de hecho el más bajo a escala global. México se coloca en el último lugar de América Latina por la evolución negativa del nivel salarial, pese a ser la segunda economía de la región y la onceava del mundo: entre 2005 y 2015, el salario promedio real cayó 12%, la peor involución en la región (OIT, 2017). Los incrementos al salario mínimo mexicano se programan por debajo de la inflación, por

lo que la tendencia es hacia el desplome del poder adquisitivo real durante prácticamente todo el periodo neoliberal, desde los 1980. El salario mínimo de 2 mil 191 pesos que se paga en México resulta siete veces inferior para que una familia pueda subsistir dignamente, comparado con el costo de una canasta básica alimentaria de 6 mil 543 pesos, además de 9 mil 881 pesos para gastos de vivienda, energía y educación. El salario constitucional debería de ser de 16 mil 445 pesos mensuales (Observatorio de Salarios, 2016). Pero mientras el salario mínimo en México es uno de los más bajos en América Latina, el presidente Enrique Peña Nieto es el quinto presidente mejor pagado del continente: cobra 84 veces más que el salario mínimo que gana un trabajador, es decir 201 mil 239 pesos al mes (Espinosa, 2017).

Asimismo, 57.2% de los trabajadores ocupados en México (29.7 millones de personas) labora en el mercado informal sin contrato legal, seguridad social o una jornada laboral fija (INEGI, 2017). A ellos se suman 4 millones de trabajadores subempleados, es decir, que tienen empleos temporales de uno o varios días u horas a la semana y que tampoco cuentan con seguridad social. La brecha salarial entre hombres y mujeres en el país ha crecido de 17% en 2004 a 18% en 2014 según datos de la OCDE (2016). Es decir, por cada 100 pesos que gana un hombre, las mujeres ganan 82 pesos por realizar el mismo trabajo. En consecuencia, según el Consejo de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2017), más de 50 millones de mexicanos (41% de la población) no puede adquirir la canasta básica alimentaria cuyo costo es de mil 330 pesos en zonas urbanas y 989 pesos en zonas rurales. El resultado sintomático es que la mayoría de la población en el país es pobre, más de 80%, según el método de medición multidimensional (Damián y Boltvinik, 2015).

En vísperas de la contrarreforma laboral, los estudios legislativos encontraron un panorama laboral precarizado y una gran disposición de los trabajadores para insertarse en condiciones degradadas con tal de acceder a un empleo remunerado. En esa tesitura, es sintomático el hecho de que en México casi 50% de personas muestra disposición a ser contratada sin prestaciones (CESOP, 2012), mientras una buena proporción dice estar lista para desempeñar labores sin suscribir un contrato, así como a ser contratado por horas. Una de las mayores exigencias de la población es encontrar empleo remunerado y en esa lógica 46% acepta incluso que

los derechos laborales sean disminuidos y un alto porcentaje acepta ser puesto a prueba por un periodo de tres meses o no entablar una relación contractual. Las necesidades apremian. Sin embargo, con el paso del tiempo, esta situación ha cambiado, pues ahora se observa una menor disposición de trabajadores en busca de empleo dada la persistencia de bajos salarios (Martínez, 18 de octubre de 2017).

Neoliberalismo, proyecto de dominación profunda

En el nuevo milenio, México se ha convertido en un país prototípico de la neodependencia, una dominación profunda, consistente en el despojo terminal y residual de los bienes comunales y la privatización de los bienes nacionales, la superexplotación de la fuerza de trabajo y el saqueo de los recursos naturales dentro de un régimen de violencia y despojo permanentes que sacrifica las fuentes de la riqueza: la humanidad y la naturaleza. Si la violencia signa la inserción del territorio que ahora compone a México en un proceso de conquista, será el mecanismo permanente que hará posible el sostenimiento de la dominación, el colonialismo y la depredación neoliberal.

Entre 1988 y 2006, tiene lugar una reconfiguración del capitalismo mexicano al reforzar los lazos de subordinación hacia el capital global (Boltvinik, 2009; Arizmendi, 2009; Márquez, 2012). A los mecanismos consabidos del intercambio desigual, la deuda externa y el abaratamiento de la fuerza laboral se suma un punto estratégico para el avance geoeconómico del capital global: los sectores económicos estratégicos se entregan a los intereses del capital global. Se trata de un cambio cualitativo, pues no sólo se ha cedido la producción sino las bases productivas mismas.

En el periodo se registra una “desindustrialización artificial” o inducida, que redundará en la desaparición de industrias, ramas y sectores productivos. El Estado mexicano aniquiló a la industria nacional incipiente y la entregó a los capitales multinacionales. Una forma de apreciar este proceso se encuentra no tanto en las estadísticas convencionales (PIB, PEA, cuentas nacionales), sino en dilucidar el papel estratégico de los sectores entregados.

Los gestores del neoliberalismo hacia adentro acometen contrarreformas que legalizan el despojo de bienes comunales, bienes nacionales, derechos sociales y derechos laborales mediante las reformas constitucionales acordadas por las élites políticas del Pacto por México con la alianza de facto de los partidos de derecha, centro e izquierda (PRI, PAN, PRD, PVEM, PANAL) y el respaldo de la mediocracia, los comentaristas y organismos empresariales como Mexicanos Primero. La oligarquía, los poderes fácticos y la tecnocracia se han coaligado para generar un régimen opresivo donde campean la corrupción y el enriquecimiento de las élites, una verdadera cleptocracia.

El país es utilizado como una plataforma de lanzamiento de una ofensiva de dominación de alcance global a través del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), un proyecto que en el tablero geoeconómico está puesto para contrarrestar a los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) a favor del hegemón, Estados Unidos, para integrar el área comercial más grande del mundo; sin embargo, con el triunfo de Donald Trump se ha planteado la abrogación de este tratado. Al mismo tiempo se despliega una fuerte ofensiva en contra de los gobiernos populares de América Latina que tienen algunos visos antiimperialistas (Venezuela, Bolivia y Ecuador), donde México es utilizado como un gobierno hostil y refractario a estas experiencias.

Cesión de la plataforma productiva-financiera nacional al capital global

Para cualquier sociedad humana es crucial la producción y la reproducción. La organización de esos procesos puede descansar en el Estado, el capital o los productores libremente asociados. México ha experimentado un tránsito de una economía pública regida por el Estado bajo un proyecto nacionalista con un gobierno autoritario a una economía monopolizada por el capital corporativo bajo la directriz de organismos financieros internacionales y un gobierno autoritario que impulsa la cleptocracia. De poseer una cierta capacidad soberana en la economía, con la neoliberalización se pasó a una forma de gestión basada en el despojo de bienes públicos y comunales para instaurar la égida de capitales rentistas en diversos sectores estratégicos.

*Derrocamiento de las bases materiales
para la producción y transferencia de la renta*

Resulta decisivo para una economía ejercer un control sobre los medios de producción para poder organizar los ciclos de acumulación y, eventualmente, programar mecanismos de redistribución del excedente generado por el trabajo social. Adicionalmente, a fin de revertir el rezago histórico y salir de la postración en los países subdesarrollados es apremiante construir bases científicas y tecnológicas propias —el *general intellect* o el trabajo general del que habla Marx (1980)— y a la vez disponer de fuentes de energía a efecto de impulsar el crecimiento económico y preparar las condiciones materiales para un desarrollo social (a expensas de la crítica que pueda formularse desde visiones ambientalistas y posdesarrollistas).

En este escenario, dos rubros resultan estratégicos para el funcionamiento ampliado del sector I de la economía, el de los medios de producción: el sector de ciencia y tecnología (C+T) y el sector energético. Durante la implementación de los proyectos desarrollistas, particularmente el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (1940-1955), que surgió como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, cuyo eje fue la industria ligera productora de bienes de consumo no duradero, que generó la imagen del llamado “milagro mexicano” respaldado por un contexto internacional favorable, no exento de contradicciones sociales, como la pobreza y la migración, se postulaba el carácter estratégico del sector energético, articulado por las empresas estatales Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE). No obstante, con la imposición del modelo neoliberal, fraguado desde los 1970 y asentado plenamente en los primeros años de la década de 1980, se ha entregado paulatinamente el sector energético a los intereses de las corporaciones privadas. El resultado ha sido la pérdida de soberanía nacional sobre los recursos energéticos. Las reservas estratégicas pasan a privatizarse y transferirse hacia grandes capitales multinacionales.

Actualmente, según estimaciones del Energy Information Administration (EIA, 2012) México cuenta con la cuarta reserva de gas natural de esquisto (*shale gas*) más grande del mundo (681 millones de pies cúbicos de gas en el subsuelo), esto dentro del conjunto de América Latina que es aquilatada como el “nuevo

Medio Oriente” a disposición de Estados Unidos, en razón de lo cual se libran luchas políticas sin cuartel para eliminar a los gobiernos antiimperialistas y enarbolar a gobiernos neoliberales aliados. Habría más de 500 empresas estadounidenses interesadas en explotar el gas mexicano. El gas *shale* es codiciado porque el mercado de lutitas ha crecido expansivamente en los últimos cinco años. En términos llanos, el gas *shale* es gas natural que está atrapado en rocas muy apretadas y para extraerlo la industria energética ha recurrido al *fracking* (fractura hidráulica), una técnica de perforación horizontal que inyecta arena, agua y químicos para obtener el hidrocarburo (De la Vega, 2015). La aplicación de esta técnica obedece a la estrategia de seguridad energética de Estados Unidos, cuyo gobierno, en previsión de un déficit de gas natural, comenzó a difundirla desde 1997. Para ello invirtió en programas de investigación y desarrollo y creó laboratorios para que se gestara este tipo de tecnología. Estados Unidos ha explotado esta técnica y se ha convertido en exportador de este tipo de gas.

En contraste, las reservas de gas natural en México han venido disminuyendo y en consecuencia importa casi 81%, sobre todo de Estados Unidos, amén de que 67% de esa importación ya no fue realizada por Pemex, sino por terceros para poder generar electricidad, lo cual está acentuando la dependencia energética, como lo reconoce la propia Secretaría de Energía (García, 24 de julio de 2017). Sin embargo, para los intereses foráneos, el gas *shale* se considera un área de oportunidad para los negocios globales, por lo que en entidades como Coahuila se invierten 300 millones de pesos en la búsqueda del gas natural para explorar hasta 195 pozos (Greenpeace, 2012). En el balance, la extracción de gas natural mediante el quebrantamiento del suelo resulta altamente pernicioso en términos socioambientales, se emplean grandes cantidades de agua con la consecuente contaminación de los mantos acuíferos, además de que los pozos se localizan en zonas semidesérticas donde el líquido es prácticamente inexistente. Además, contamina la atmósfera con sustancias altamente tóxicas y gases de efecto invernadero y genera problemas en las comunidades que han sido despojadas de sus tierras para dar libre cauce a la extracción, y donde las afectaciones incluyen la contaminación, la exposición a enfermedades y la devastación del entorno en las cercanías de los pozos. Además, el energético es muy poco rentable para el país, pues la

apropiación de la ganancia extraordinaria va a grupos privados vinculados a la economía estadounidense.

El caso de Pemex es el más conspicuo de la pérdida de soberanía energética y la transferencia de la renta petrolera a los monopolios privados internacionales y nacionales. En términos generales, durante la vigencia del proyecto neoliberal se ha inducido una desindustrialización estratégica de sectores clave de la economía y en particular de empresas públicas estratégicas, como Pemex (Saxe-Fernández, 2005; Ibarra, 2008; Pérez, 2017), lo cual refuerza el argumento de que la empresa es incapaz de explotar los yacimientos y se necesita la inversión privada, sobre todo extranjera.

La entrega de sectores clave, como resueltamente es la plataforma productiva estratégica (sector energético), significa para una economía como la mexicana la entrada a un mecanismo de tributación y total dependencia. Pemex era la empresa emblemática de la economía pública, pero es presa de la tecnocracia que la somete a una política de desindustrialización y una privatización silenciosa que con la “reforma energética” del gobierno neoliberal deroga el régimen de propiedad nacional sobre el petróleo para transferir la renta petrolera a grandes capitales privados, en contravención al interés nacional. La contrarreforma neoliberal energética impuesta en 2013 pretende “maximizar” la renta petrolera mediante la firma de contratos con capitales privados, nacionales y extranjeros, para la exploración y extracción en aguas profundas, donde estaría un “tesoro enterrado”, sobre todo en el Golfo de México donde existe una importante reserva de petróleo crudo. Pero la tecnocracia considera que Pemex sería incapaz de extraerlo por carecer de recursos y tecnología. Sin utilizar el vocablo privatización, las concesiones permitirán asociaciones productivas para compartir el “tesoro” con pretendidas ventajas para todos. No obstante, la reforma neoliberal ha venido dando tumbos. La inestabilidad de los mercados internacionales con una tendencia declinante de las cotizaciones internacional del crudo propicia que los inversionistas no inviertan en países como México, que apostaban a la entrada masiva de capitales al sector petrolero. Mientras que el proverbial saqueo hacendario y la desindustrialización tienen postradas las finanzas de Pemex, amén de la corrupción de directivos y líderes sindicales, en colusión con el partido gobernante.

En los registros de la hacienda pública declinan los ingresos petroleros cuando menguan los precios internacionales del crudo y se deteriora la plataforma de producción de Pemex. El déficit fiscal pretende ser subsanado pasando el cobro de factura a los trabajadores y contribuyentes mediante el aumento de impuestos, el incremento de tarifas de servicios públicos y el alza del precio de gasolinas y diesel (el llamado “gasolinazo”). En consecuencia, mientras que el aparato productivo energético es desmantelado, la extracción del valor del salario se exagera con medidas tributarias y mercantiles.

Por otra parte, en México no existe una política de Estado en ciencia y tecnología. Prevalecen bajos niveles de inversión en ciencia y tecnología y se decanta una política científica orientada a las necesidades corporativas, no a las necesidades sociales y la resolución de los grandes problemas nacionales. La inversión en ciencia y tecnología no alcanza ni 0.4% del PIB, mientras que en Estados Unidos asciende a 3.04% del PIB, es decir, en aquel país se invierte entre 73 y 120 veces más (Aldana, 2012). La política en la materia es consecuente con la tendencia general hacia la subsunción del trabajo conceptual o intelectual a las necesidades del capital corporativo. Por esta vía, se condiciona el financiamiento de proyectos de investigación y desarrollo al cumplimiento de metas empresariales específicas, como las patentes, y el apoyo a centros de investigación, laboratorios, proyectos y programas educativos que contribuyan a la mercantilización del conocimiento. La ausencia de una ciencia crítica y una ciencia orientada a las necesidades sociales son los saldos de la política proempresarial. En suma, se obstruye el desarrollo energético, el desarrollo tecnológico y el control de los recursos naturales en beneficio de una apropiación de la renta hacia el extranjero.

Desintegración del mercado interno y de los mecanismos autónomos de reproducción social

La producción de bienes de consumo, que conforma el sector II de la economía, es indispensable para articular una economía nacional y garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo, fuente primordial de la riqueza. En ese cometido, el

núcleo básico es el sector alimentario. Cualquier país que requiera preservar su soberanía necesita disponer de una producción suficiente de alimentos, y esto lo saben muy bien las economías centrales, como la estadounidense, que subsidia al sector alimentario, contraviniendo la ideología de libre mercado e incurriendo en la práctica comercial de vender por debajo del precio de mercado (precios *dumping*) para abatir a sus competidores dentro de los tratados de “libre comercio”, que imponen a sus contrapartes el retiro de subsidios a los productores de los países dependientes, que obedientemente desmantelan su sector alimentario.

La soberanía alimentaria era el fundamento del modelo anterior, donde se había articulado un complejo institucional heredero de la Revolución mexicana y plasmado en el artículo 27 constitucional y el sistema de producción social basado en la propiedad comunal o colectiva de la tierra, bajo la figura del ejido y la pequeña propiedad, además de diversas instituciones que operan en el financiamiento, producción, distribución y consumo: Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), Fertilizantes Mexicanos (Fertimex), Productora Nacional de Semillas (Pronase), Comisión Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), Sistema Alimentario Mexicano (SAM), etcétera. También existía una corporativización mediante la unión del sector campesino con el régimen político de partido de Estado donde el Partido Revolucionario Institucional (PRI), entonces con una ideología nacional revolucionaria, disponía de un sector campesino y de la Confederación Nacional Campesina (CNC) como instancia controladora y mediadora entre el Estado y los productores rurales. Entonces había una cierta seguridad alimentaria y un sector social amplio dentro de una racionalidad de reproducción social de la economía campesina y de articulación del mercado interno. Era un modelo no exento de contradicciones y limitaciones, pero era un basamento socioeconómico que pudo haberse desarrollado y mejorado dentro de un proyecto de nación soberano y autónomo.

Con el proyecto neoliberal se desmantela la institucionalidad campesina del Estado mexicano. Se destruye el sentido primigenio del artículo 27 constitucional para permitir la venta y privatización de tierras ejidales y comunales, se disuelven o privatizan las instituciones que daban soporte a la economía campesina y se brinda apoyo preferente a la agroexportación de cultivos no tradicionales,

es decir, de aquellos cultivos que en los mercados de consumo de las economías desarrolladas se consideran como exóticos, tropicales o especiales, y que dentro de México desplazan a los cultivos propios de la comunidad campesina o la milpa, como maíz, frijol, chile, calabaza, entre otros destinados al consumo interno, para privilegiar frutos y hortalizas de exportación. Además, se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que abre las puertas a la importación de alimentos a precios *dumping* (subsidiados) de Estados Unidos y Canadá, que terminan por dar la puntilla a los productores del campo mexicano. La economía rural cae en bancarrota, los productores medios entran en morosidad de pagos y los campesinos abandonan las parcelas.

La descomposición del sector social de la producción alimentaria y el desmantelamiento del espíritu del artículo 27 para posibilitar la venta de tierras comunales y ejidales acrecienta el mercado de tierras y acontece una avalancha de migrantes del campo hacia las ciudades y al extranjero, sobre todo a Estados Unidos. La sangría poblacional es inconmensurable, se llegó a registrar un flujo masivo de 500 mil personas al año. Paradójicamente, con el desfondamiento del campo y la migración forzada, se creó una economía de ficción, la exportación de fuerza de trabajo, que pasaba de la producción social a una nueva forma de dependencia, la dependencia de las remesas (Márquez, 2008). Asimismo, se pasa de una seguridad alimentaria a una franca dependencia alimentaria, que incluye nuevos patrones de producción y comercio, además de la adopción de otros patrones de consumo asociados al control del gran capital agroalimentario (Otero y Pechlaner, 2014). Esto entraña la apertura de un nuevo canal de ganancia extraordinaria, a favor de determinadas multinacionales, pero sobre todo de Estados Unidos por su carácter estratégico, en aras de un dominio geoeconómico. Los grandes monopolios agroalimentarios van asentando y expandiendo sus ámbitos de dominio, entre los cuales se encuentra la implementación de la segunda revolución verde basada en cultivos transgénicos y agrotóxicos con base en la convergencia de tecnologías de punta, como la biotecnología, la nanotecnología y la informática.

Imposición del capital ficticio

El tercer sector de la economía, compuesto por los servicios, públicos y privados, tiene como actividades primordiales para la reproducción del resto de la economía a los servicios financieros, la banca y la educación.

Dinero ficcional

Si la banca fuera de desarrollo, podría estimular actividades económicas estratégicas, dentro de un modelo de desarrollo nacional articulado a regiones económicas bajo criterios de complementariedad, pero como el sistema bancario impuesto por el neoliberalismo es una mera banca comercial, cuyas casas matrices están en las economías centrales (Banamex-Citibank, HSBC, Bancomer-BBVA, Scotiabank, Santander), orientada casi exclusivamente al crédito al consumo con el acicate del cobro de altas comisiones, se convierte en un mecanismo de transferencia de excedente hacia las matrices del extranjero. A pesar de disminuir la colocación de créditos, la banca comercial multinacional sigue rompiendo récords de ganancia, gracias a la reforma financiera y a la política del Banco de México de incrementar la tasa de interés, pero también al cobro de comisiones y tarifas, además del margen de intermediación, los altos costos de créditos (sobre todo hipotecario y tarjeta de crédito) contra las mínimas tasas que pagan a inversionistas y ahorradores, y la obligatoriedad de bancarizar actividades como el pago de nómina. Cobran por hacer operaciones en internet, por uso de cajeros automáticos con tarjetas de otro banco. En 2017 la banca alcanzó una utilidad neta de 137 mil millones de pesos, 24.8% más que el año previo, la cual se concentró en los siete grandes bancos, seis de los cuales tienen su matriz en Estados Unidos, Canadá y Europa (Juárez, 4 de febrero de 2018). México es un paraíso financiero para la banca internacional: las instituciones bancarias reportan ganancias multimillonarias a sus matrices, destacadamente la española BBVA Bancomer de las 44 instituciones registradas.

En México y en economías igualmente dependientes y subdesarrolladas el salario está siendo objeto de sustracción de valor, una sustracción acrecentada o

desproporcionada para las posibilidades de sustento familiar mínimo, digno, en las condiciones prevalecientes en el mercado para acceder a una canasta de mercancías suficientes que garanticen salud, educación, vivienda, transporte, esparcimiento, entre otras actividades impuestas por la vida moderna. Como ese salario resulta insuficiente no sólo para la subsistencia sino para el consumo que reclama la propia dinámica de acumulación, entonces se aplican políticas crediticias para los pobres, pero no con instrumentos financieros resarcitorios sino con la aplicación de tasas de interés leoninas, que acrecientan el efecto extractivo del salario, ya de por sí desfalcado, por lo que el crédito al consumo, el crédito a los pobres, los microcréditos, representan otro mecanismo más de sustracción de valor al salario, ya de por sí saqueado de origen.

La proliferación de tarjetas de crédito para incentivar el consumo, por ejemplo, deviene una mediación de la sobreexplotación en el momento de la circulación, para hacer posible el consumo, en tanto constituyen un mecanismo de extracción del valor de la fuerza de trabajo posterior al primigenio ejecutado en el momento de la producción. El crédito al consumo es un dispositivo crucial para erigir una demanda efectiva, no previsto por el keynesianismo, en condiciones de salarios raquíuticos y al mismo tiempo es un mecanismo de disciplina social, no imaginado por Foucault, pues sujeta a los consumidores en una espiral de endeudamiento y de pagos escalonados para pagar deuda sobre deuda, una servidumbre por deuda, so pena de ser despojados por morosidad o insolvencia.

En 1995, cuando las tasas de interés se elevaron más de 100% y se tornaron impagables los créditos hipotecarios y de consumo, se incrementaron los índices de morosidad, lo que provocó una insolvencia generalizada y la probable quiebra de la banca. La banca fue rescatada con recursos públicos —Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa), ahora Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)—, un enorme fraude que significa endosar una deuda a los contribuyentes para rescatar a banqueros privados. La deuda se ha pagado por más de 20 años, tan sólo entre 2000 y 2016 se han pagado más de 2 billones de pesos; pero mientras que en 1999 la deuda reconocida era de 601.3 mil millones de pesos para 2017 el pasivo había ascendido a 1.7 billones de pesos, un incremento de 67%, es decir, se ha pagado 3.4 veces el saldo original, pero aún se adeudan 406.4

mil millones de pesos adicionales (Hernández, 2017); tan sólo en 2017 se estima que se pagarán 35 mil 850 millones de pesos, un monto superior a lo presupuestado para el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y las secretarías de Turismo (Sector) y Energía (Sener).

El sistema bancario neoliberal no funciona como banca de desarrollo sino como un poderoso mecanismo de sobreexplotación y transferencia de excedente que actúa con total impunidad y alimenta las grandes fortunas de la cleptocracia.

Deterioro del sector educativo y dilapidación de la juventud

Para impulsar un desarrollo nacional, es menester disponer de un sector juvenil altamente calificado, por tal razón la educación universitaria es un factor clave. Sin embargo, el Estado mexicano, adicto a la prédica neoliberal, desde hace dos décadas ha contraído y profundizado una fuerte deuda social en materia educativa que se ha agravado con la actual crisis de las universidades públicas, sometidas a un régimen de astringencia financiera. Haciendo eco de la contrarreforma neoliberal universitaria impulsada a escala internacional por los organismos reguladores de las finanzas y la educación (BM y OCDE), en el país se ha implementado un ataque contra la educación pública. No en balde el país enfrenta la mayor tendencia de privatización de la educación superior en América Latina, debido a la contracción del financiamiento a las instituciones públicas y su consecuente decrecimiento relativo con el impulso de medidas tendientes a la mercantilización de la educación pública y, en otro frente, a la proliferación de instituciones privadas (Brunner, 2016). Esto significa un retroceso histórico que posterga cualquier posibilidad de impulsar el desarrollo estatal y nacional.

México registra la tasa de gasto por estudiante más baja de la OCDE. La tasa bruta de financiamiento de la educación media superior y superior es de sólo 2.2% del gasto público (Mendoza, 2017), con una alta tendencia de concentración en una decena de universidades públicas, ubicadas en las ciudades metropolitanas, y un grupo de más de 20 universidades dispersas en el territorio nacional que padecen precariedad y crisis recurrentes que no les permiten cubrir

con solvencia los gastos de la nómina y prestaciones y acarrear adeudos al Servicio de Administración Tributaria (SAT), al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y al IMSS y diversos proveedores desde las tres últimas administraciones presidenciales, por lo que 80% de las universidades públicas del país padece una crisis financiera perpetua y enfrenta obstáculos para cumplir su misión educativa. Los bajos niveles de financiamiento a las universidades públicas limitan el incremento de la matrícula y generan condiciones cada vez más degradadas para la admisión de estudiantes, pues no se cuenta con recursos suficientes para infraestructura, mantenimiento y prestación de servicios escolares de calidad, así como el pago de salarios dignos y prestaciones para los trabajadores universitarios.

En el contexto internacional, México presenta una muy baja cobertura escolar de educación pública, tanto entre los países miembros de la OCDE, como en América Latina. Apenas 3 de cada 10 jóvenes de 18 a 22 años pueden acudir a una institución de educación superior; además de que la matrícula está altamente concentrada en las grandes ciudades, mientras que en algunos estados sólo 2 de cada 10 o menos jóvenes tienen acceso a esos espacios educativos.

El papel de movilidad y cohesión social que representaba la universidad pública se ha minado. Los jóvenes en edad de estudiar una carrera universitaria enfrentan mayores barreras de ingreso, incrementos en los costos de manutención y desmoralización ante las cada vez mayores limitaciones de movilidad social y desarrollo profesional. Por tal razón, se diluye la expectativa de acceso a los posgrados y la tentativa de una formación más especializada que pudiera inscribirse en el desarrollo científico, tecnológico, democrático y cultural del país.

La universidad pública se ha tornado en un espacio cada vez más selectivo, que privilegia el ingreso, el egreso y la titulación de los sectores de medianos y altos ingresos, en detrimento de las clases populares, que componen a la mayoría de jóvenes del país, los cuales tiene cada vez menos posibilidades de desarrollo y se vuelven presa fácil de los mercados laborales altamente precarizados, la migración forzada e incluso las actividades ilícitas. La brecha educativa entre los sectores de altos y bajos ingresos se ha expandido en las últimas dos décadas para los jóvenes

de entre 20 y 24 años: mientras que 78.3% del quintil más rico puede completar la educación superior, apenas 21.7% del quintil más pobre logra hacerlo.

El llamado “bono demográfico”, es decir, el excedente de población joven que pudiera insertarse a actividades productivas y al desarrollo científico, tecnológico, se está perdiendo. La política de no creación o ampliación de las universidades excluye a la población. México se convertirá en un país con población adulta sin formación universitaria. No es una contingencia sino resultado de un proyecto.

Realismo salvaje: la hiperviolencia como mecanismo de despojo

A mitad del mal logrado proceso de transición política, en realidad una connivencia neoliberal entre los partidos de la derecha, PRI y PAN, en la presidencia del panista Felipe Calderón, quien se impuso mediante un fraude electoral para impedir el arribo de la centro izquierda, en 2006 se impone la política de “guerra contra las drogas”, una política de tipo coercitiva y punitiva derivada de la Iniciativa Mérida y de la política de seguridad nacional estadounidense, cuyo cometido es establecer un perímetro de seguridad en el país vecino de Estados Unidos, en este caso México. A partir de esa fecha fatídica y hasta el presente, la dinámica de acumulación asume una modalidad que puede designarse como necropolítica (Mbembe, 2011), que en los hechos significa la apertura de un canal de violencia estatal para facilitar el despojo de bienes nacionales y bienes comunales, derechos sociales y derechos laborales, a la vez que se consolida la economía criminal que articula las actividades legales e ilegales en un circuito ascendente de dinero negro progresivo.

En la literatura abundan términos que pretenden describir el estado de violencia asociado a la preponderancia del narcotráfico, la criminalidad y el poder despótico: “economía criminal”, “narcoeconomía”, “necropolítica” y “violencia criminal”, o conceptos que dan cuenta del arreglo capitalista de la violencia criminal: “capitalismo *gore*” (Valencia, 2016) y “capitalismo necropolítico” (Arizmen- di, 2014), entre otros. El término capitalismo criminal no es, sin embargo, sinónimo de esos términos, pues se refiere a la gestación de una renta criminal, una

ganancia superlativa, que articula capitales legales e ilegales, sectores financieros, empresariales, políticos y sociales. Ello dentro de una trama de violencia sistémica capitalista que es consustancial al despojo, la superexplotación y la especulación.

En virtud de que el “Estado mínimo” del neoliberalismo por una parte adelgaza las funciones sociales, por otra engrosa las funciones de respaldo al capital y las funciones de seguridad; se abre un gran vacío en el campo social que será llenado, poco a poco, por los poderes fácticos y, en territorios específicos donde operan grupos criminales, por el capital criminal. El capital criminal cumple funciones relativas o semejantes al Estado social en las localidades donde tiene influencia o está ubicada su “plaza” (Meyer, 2016). Este proto-Estado es capaz de financiar carreteras, escuelas e iglesias, construir infraestructura social comunitaria. Además, las organizaciones criminales realizan fiestas y regalan obsequios, como juguetes a los niños.

Sin embargo, en su parte sustancial el capitalismo criminal es la expresión de la política de muerte, la necropolítica, que sirve a su vez como fundamento de formas inéditas de despojo, dentro de un marco general de “Estado de excepción permanente” (Benjamin, 1971; Agamben, 2003). En tal caso ya no simplemente se hace legal lo ilegal (golpe a salario, inversión extranjera en petronegocios), sino que el espectro de lo ilegal se amplifica y recrudescer hasta llegar a convertirse en una especie de norma cotidiana, al menos para los territorios bajo su influjo: el proto-Estado narco cobra un tributo por la circulación de mercancías o la circulación de personas, cobra por servicios de protección no solicitados, permiso para funcionamiento de establecimientos comerciales y otras formas inusitadas, como el metro de fachada de una casa. Esta potestad tributaria da forma a nuevas formas de renta criminal.

El capitalismo criminal establece una conexión entre grupos de poder y la economía criminal. La economía criminal tiene su principal canal de acumulación en el mercado negro de las drogas, pero se encuentra muy diversificado en otros espacios como la trata de personas, el contrabando de armas, el secuestro, la extorsión, etcétera. No sólo es una renta criminal anclada en la actividad clásica de venta de estupefacientes, drogas ilícitas, de suyo una fuente de ganancia extraordinaria, que han alimentado el imaginario de los llamados “cárteles” del

narcotráfico, sino que el capital criminal diversifica sus fuentes de riqueza y la forma de renta criminal pasa de un componente básico a uno múltiple, con la participación de instituciones legales y organizaciones ilegales, que van desde el Estado (aduanas, militares, policías, gobernantes), pasando por grupos armados, hasta empresas financieras y comerciales que reciclan las ganancias y diversifican las carteras de inversión en una amplia gama de actividades, propiedad, bienes y giros de negocio. La peculiaridad de la renta criminal es que se trata de una sobreganancia originada por mecanismos de transferencia que no devienen de un esfuerzo productivo, simplemente se cobra por conceder un derecho a que un tercero venda sus mercancías. Es una política de terror que se hace valer merced al poder de fuego y a la impunidad (Márquez, 2015).

Conclusiones

La cuestión laboral es la pieza clave de la subordinación de la economía mexicana a las redes de capital monopolista internacional. El neoliberalismo ha significado una derrota del movimiento obrero y el desmantelamiento de las conquistas históricas. No existe un agente colectivo que defienda los intereses de los trabajadores; los sindicatos han dejado de fungir como la instancia de organización directa de los trabajadores y se han convertido, en el mayor de los casos, en su contrario, instancias que defienden los intereses patronales y que sirven para el enriquecimiento de quienes se ostentan como líderes. Es inapelable restituir la organización y el poder de los trabajadores. Empezar la defensa de los intereses inmediatos de los trabajadores, no como un futuro utópico ni como un desenlace automático del capitalismo ni como una concesión graciosa del poder, sino como una tarea política de los propios trabajadores organizados y aliados con sectores afines. Es una tarea ardua que no está a la vuelta de la esquina, pues los trabajadores están pulverizados en una diversidad de sectores y actividades, con distintos niveles de ingreso, bajo el influjo de poderosos canales de alienación y sometidos a procesos de enajenación por el trabajo, el consumo, la cultura y la vida cotidiana.

El régimen de explotación superlativa ha sido impuesto como un requisito institucional para abatir costos laborales, contraponer a los trabajadores de distintas partes del mundo, movilizar capitales y, en suma, establecer éste como un mecanismo perdurable que contravenga la tendencia a la caída de la tasa de ganancia y afrontar los frecuentes episodios de crisis económica de valorización. La eventual formación de un poder obrero y un poder popular no pasa por las urnas, el dispositivo burgués de la democracia; la democracia real reclama no sólo la apertura de los mecanismos formales y participativos, sino también los sociales, donde se incluya la calidad de vida de los trabajadores. La democracia de los trabajadores también se refiere al ámbito del trabajo, donde sean los trabajadores quienes controlen las empresas, su propiedad y los frutos del trabajo, así como la garantía a un salario y prestaciones dignos. En esa lógica siempre se ha discutido la disminución sustancial de la jornada de trabajo, en la medida en que el cambio tecnológico lo posibilita, el otorgamiento de un ingreso ciudadano universal y la formación de un Estado social que garantice el acceso a los satisfactores básicos en materia de educación, salud, vivienda, alimentación, infraestructura, ciencia y cultura.

El problema ambiental está asociado al régimen de acumulación basado en la superexplotación. La formación de economías de enclave exportadoras en los países subdesarrollados reedita las formas de dominación colonial mediante el saqueo irracional de las riquezas del suelo y el subsuelo para satisfacer el abasto de materias primas, energía y alimentos que reclaman las economías centrales sin reparar en el ecicidio y la descomposición social generados como daños irreparables. El llamado extractivismo está despojando de los bienes nacionales y bienes comunales, a menudo formas residuales de las culturas materiales de los pueblos que se tornan en el finiquito de las comunidades y las formas de reproducción social. La prepotencia con la que se realiza el saqueo de los llamados recursos naturales es la puntilla para las economías populares que se convierten en territorios devastados, envenenados. Desde el punto de vista de la sustentabilidad, los megaproyectos mineros, hidroeléctricos, petroleros, gaseros, agroexportadores, turísticos, entre otros, son irracionales.

En términos económicos significa la transferencia total de la renta de la tierra a las corporaciones extractivas que se incrustan en cadenas de valor global orquestadas por capitales monopolícos internacionales en cuya morfología participan formas financieras, industriales y comerciales que responden a motivaciones especulativas, procesos de concentración industrial, requerimientos tecnológicos y oleadas expansivas de consumo en economías centrales. Para las economías de enclave saqueadas la llamada “derrama económica” es raquíca, se reduce a márgenes salariales para el personal contratado bajo esquemas de subcontratación, la repartición de ciertos márgenes de ganancia para empresas insertadas como proveedoras y la captación de una parte raquíca de la renta mediante el cobro de impuestos. Sin embargo, estas formas de explotación son posibles con la inyección de grandes cantidades de dinero público que los gobiernos invierten para crear infraestructura carretera, portuaria y aeroportuaria, telecomunicaciones; además de formar al personal que requieren las empresas vía convenios con universidades tecnológicas y públicas, y el otorgamiento de becas para sufragar salarios de personal en “capacitación” por periodos indefinidos de tiempo. Otros mecanismos incluyen el control político de los sindicatos que actúan como protectores de los intereses corporativos, la movilización de personal policial y militar para garantizar la instalación y operación de los megaproyectos, y la negociación con sectores de afectados e inconformes.

Desde la perspectiva social, los megaproyectos significan la actualización de la violencia mediante el despojo de los bienes comunales y los bienes de la nación que representan el soporte material de la reproducción social. La enajenación del territorio se hará a cambio de migajas: un pago ínfimo por la superficie, la reinstalación de la comunidad en una nueva zona habitacional con microcasas, un trabajo eventual en la construcción del emprendimiento o simplemente nada. Para los neoliberales se trata de un tesoro dormido sobre el cual duermen comunidades anacrónicas e improductivas, el cual hay que reconvertir a la mayor celeridad en espacio de extracción. Los pobladores despojados se convierten en ese amplificado ejército industrial de reserva que tendrá que emigrar a zonas urbanas para buscar un trabajo, a menudo precario, inseguro y degradante.

Desde la dimensión ambiental, los territorios intervenidos serán destruidos con la mayor celeridad posible y sin miramientos. Las zonas serán devastadas para obtener los yacimientos y sustraer las sustancias requeridas; en el trance se ocasionará un ecocidio. Para ello, se requieren inconmensurables cantidades de agua que serán contaminadas, además de que se inyectan grandes cantidades de materiales químicos que intoxican la tierra, los mantos acuíferos y la atmósfera, haciendo de ese espacio un sistema necrófilo.

La transferencia neta de plusvalor de las periferias hacia los centros de la economía mundial tiene varios mecanismos, pero uno que ha sido puntal político es la deuda externa, porque ha servido para someter a los Estados, imponer programas de ajuste estructural, imponer a perpetuidad una sangría de recursos y mantener bajo un esquema de dominación a la economía y a la sociedad. La deuda externa es un instrumento ilegítimo e injusto por el cual se han colocado excedentes de las economías centrales para someter a las periferias. En éstas, se comprometen las posibilidades de organizar ciclos de acumulación autónomos, una economía pública ampliada, una red de protección social y formas de desarrollo humano. Esta es la mejor pista de aterrizaje para el capital ficticio, que sobrevuela las economías devastadas y las convierte en zonas preferentes de valorización, especulación y dominio. Los fondos de inversión, los fondos de pensiones y diversos instrumentos financieros están a la caza de nichos de inversión financiera rentables y de corto plazo. Los fondos buitres especulan con las monedas en el mercado de divisas y desfalcan de las reservas monetarias de los bancos centrales, invierten en instrumentos de deuda pública y se convierten en agentes preferentes de los recursos públicos.

El oxímoron Estado neoliberal es el dispositivo político más activo. Significa una contradicción en sus términos, pues la ideología neoliberal reclama un Estado “mínimo” que no interfiera en la economía para hacer posible la mítica libre empresa, pero en realidad requiere de un Estado grande, activo e interventor para crear las condiciones sociales, políticas y culturales que favorezcan al capital monopolista, el verdadero agente neoliberal. El Estado crea, distribuye y administra los mercados, abre espacio a los grandes capitales, despoja a los trabajadores y comunidades de sus derechos y bienes, construye la infraestructura necesaria,

acondiciona la carta constitucional y las legislaciones, las políticas y mecanismos de regulación, forma a una clase laboral desorganizada, abundante y precaria, como la reclaman los empresarios, articula una clase política maleable, afecta a los intereses corporativos, fácilmente se corrompe, pervierte a los sindicatos para vaciarlos de contenido y coopta a sus dirigencias para que se integren a la clase política reinante, implementa mecanismos coercitivos y punitivos para disolver protestas, críticas y manifestaciones opositoras, que llegan al extremo de militarizar la vida cotidiana e imponer un Estado de excepción no declarado, que se convertirá en la norma de la convivencia cotidiana.

Esta circunstancia ha derivado en una profunda crisis del Estado nacional. El Estado ha sido carcomido por los intereses del gran dinero, incluyendo los del capital criminal. La burocracia tecnócrata y la clase política se han convertido en gestores de los grandes intereses oligárquicos e imperiales, se han degradado como clase dirigente, tomando la forma de una lumpenburguesía, que aboga, administra y gestiona los intereses del capital, sin tener una ideología propia, un proyecto de nación, sino una actitud servil y subordinada. A cambio obtienen grandes beneficios inmediatos, como el enriquecimiento, la obtención de concesiones, empresas, de tal suerte que se configuran en una naciente burguesía “nacional”, una cleptocracia, que se presenta como si fuese la encarnación del interés nacional, la clase de empresarios que representa en el nuevo ser de la nación. Para ello disponen de un aparato propagandístico que promueve fielmente sus intereses. Estas son las novedades de la dependencia.

Referencias

- AGAMBEN, G. (2003). *Estado de excepción. Homo sacer II*. Madrid: Pre-Textos.
- ALDANA, M. (2012). “¿Qué le falta a la ciencia en México?”. *Temas* (69).
- AMIN, S. (1975). *La acumulación en escala mundial*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- ARIZMENDI, L. (2014). “Capitalismo necropolítico y Ayotzinapa”. *Rebelión*. Recuperado de <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=192555>

- _____ (2009). “La especificidad histórica de la crisis mundial contemporánea”. *Mundo Siglo XXI* (17).
- BENJAMIN, W. (1971). *Para una crítica de la violencia*. México: Premià.
- BOLTVINIK, J. (2009). “Desarrollo, dependencia y propiedad de la tierra”. En *VCAA, Foro México en la crisis alimentaria global*. México: Fundación Heberto Castillo.
- BRUNNER, J. (coord.) (2016). *Educación Superior en Iberoamérica. Informe 2016*. Santiago de Chile: Centro Interuniversitario de Desarrollo (Cinda).
- Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) (2015). “Reporte de investigación 120. México: esclavitud moderna. Cae 78.71% el poder adquisitivo”. Recuperado de <http://cam.economia.unam.mx/reporte-de-investigacion-120-mexico-esclavitud-moderna-cae-78-71-el-poder-adquisitivo/>
- Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) (2012). “Ley Federal del Trabajo. Propuestas de reforma, alcances y opinión pública”. *En Contexto* (29).
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (2017). “Índice de Tendencia Laboral de la Pobreza”. Recuperado de https://coneval.org.mx/Medicion/Paginas/ITLP-IS_resultados_a_nivel_nacional.aspx
- CHESNAIS, F. (2003). “La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes”. *Revista de Economía Crítica*, 1, pp. 37-72.
- DAMIÁN, A. y Boltvinik, J. (2015). “Evolución de la pobreza y la estratificación social en México 2012-2014. Método de medición integrada de la pobreza y la estratificación social (MMIPE)”. Recuperado de <http://www.julioboltvinik.org/images/stories/pobreza%20presentacin%20de%20resultados%202014%20conferencia%20de%20prensa.pdf>
- DE LA VEGA, A. y Ramírez, J. (2015). “El gas de lutitas (*shale gas*) en México. Recursos, explotación, usos, impactos”. *Economía UNAM*, 12(34).
- DUSSEL, E. (2014). *16 tesis de economía política. Interpretación filosófica*. México: Siglo XXI.
- FRANK, A. (1972). “The development of underdevelopment”. En Cockcroft, J., Gunder Frank, A. y Johnson, D. (eds.), *Dependence and underdevelopment*. Nueva York: Anchor Books.
- Energy Information Administration (EIA) (2012). *Annual Energy Outlook 2012*. Washington: US Department of Energy.

- ESPINOSA, A. (18 de junio de 2017). “Del sueldo presidencial al salario mínimo en Latinoamérica”. *El Universal*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/mundo/2017/06/18/del-sueldo-presidencial-al-salario-minimo-en-latinoamerica>
- GARCÍA, K. (24 de julio de 2017). “México importa 81% del gas natural que consume”. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-importa-81-del-gas-natural-que-consume-20170725-0100.html>
- Greenpeace (2012). *¡Chale con el gas shale! Informe sobre el impacto ambiental y socioeconómico del gas shale*. México: Greenpeace.
- GONZÁLEZ, R. (19 de noviembre de 2015). “La deuda pública sigue subiendo y supera 50% del PIB, dice FMI”. *La Jornada*. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2015/11/19/economia/027n1eco>
- HARVEY, D. (2004). *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- HERNÁNDEZ, M. (2017). “Tras pagar más de 2 billones de pesos, mexicanos deben 67% más por el fraude del rescate bancario”. *Huffpost*. Recuperado de https://www.huffingtonpost.com.mx/2017/11/14/tras-pagar-mas-de-2-billones-de-pesos-mexicanos-deben-67-mas-por-el-fraude-del-rescate-bancario_a_23269804/
- IBARRA, D. (2008). “Desmantelamiento de Pemex”. *Economía UNAM*, 5(13).
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2016). “Trabajo no remunerado de los hogares”. En *PIB y cuentas nacionales de México*. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/tnrh/default.aspx>
- (2017). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, primer trimestre de 2017*. Aguascalientes: INEGI.
- JUÁREZ, E. (4 de febrero de 2018). “Banca ganó \$137,700 millones en el 2017; 28% más que en el 2016”. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/sector-financiero/Banca-gano-137700-millones-en-el-2017-28-mas-que-en-el-2016-20180204-0061.html>
- LÓPEZ PORTILLO, J. (1982). “VI Informe de Gobierno, José López Portillo, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos”. Recuperado de <http://www.memoriapoliticademexico.org/Textos/6Revolucion/1982.pdf>
- MARINI, R.M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México: Era.
- MÁRQUEZ, H. (2008). “México en vilo: desmantelamiento de la soberanía laboral y dependencia de las remesas”. *Papeles de Población*, 14(58).

- _____ (2012). “Acumulación mundial centralizada y crisis civilizatoria”. En Márquez, H., Soto, R. y Záyago, E. (coords.), *Visiones del desarrollo*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- _____ (2015). “La razón criminal del narcocapitalismo”. *Observatorio del Desarrollo*, 4(14).
- MARTÍNEZ, T. (18 de octubre de 2017). “Menos mexicanos buscan trabajo por los bajos salarios”. *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/menos-mexicanos-buscan-trabajo-por-los-bajos-salarios>
- MARX, K. (1978). *El capital. Crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.
- _____ (1980). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858* (vol. 2). México: Siglo XXI.
- MBEMBE, A. (2011). *Necropolítica*. Santa Cruz de Tenerife: Melusina.
- MENDOZA, J. (2017). “Financiamiento de la educación superior en la primera mitad del gobierno de Enrique Peña Nieto: ¿fin del periodo de expansión?” *Perfiles Educativos*, XXXIX(156).
- MEYER, L. (2016). *Distopía mexicana: perspectivas para una nueva transición*. México: Debate.
- NAVA, R. (2018). “Mexicanos, los más expuestos a enfermedades laborales”. *Boletín UNAM-DGCS 081*. Recuperado de http://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2018_081.html
- Observatorio de Salarios (2016). *Los salarios y la desigualdad en México. Informe anual del Observatorio de Salarios 2016*. México: Universidad Iberoamericana.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2010). “73 años es la edad promedio para dejar de trabajar en México”. Recuperado de <http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/73aoseslaedadpromedioparadejardetrabajarenmexico.htm>
- _____ (2016). *OCDE Employment Outlook 2016*. París: OCDE.
- _____ (2018). “Hours worked (indicator)”. *OCDE Data*. Recuperado de <https://data.oecd.org/emp/hours-worked.htm>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2017). *Panorama laboral 2017. América Latina y el Caribe. Tema especial. Evolución de los salarios en América Latina en el periodo 2005-2015*. Lima: OIT.
- OSORIO, J. (2013). “Fundamentos de la superexplotación”. *Razón y Revolución* (25).
- OTERO, G. y Pechlaner, G. (2014). “Dieta neoliberal y desigualdad en los países del TLCAN”. *Estudios Críticos del Desarrollo*, IV(7).
- PÉREZ, A.L. (2017). *Pemex RIP. Vida y asesinato de la principal empresa mexicana*. México: Grijalbo.

- SAXE-FERNÁNDEZ, J. (2005). "Recursos naturales e imperio: el caso del petróleo mexicano". *Nueva Sociedad* (199).
- SERFATI, C. (2000). "Globalised finance-dominated accumulation regime and sustainable development". *International Journal of Sustainable Development*, 3(1), pp. 40-62.
- SOTELO, A. (2012). *Los rumbos del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- STOCKHAMMER, E. (2009). "The finance-dominated accumulation regime, income distribution and the present crisis". *Papeles de Europa*, 19, pp. 58-81.
- TOUSSAINT, E. (2007). *Banco Mundial. El golpe de Estado permanente: la agenda oculta del Consenso*. Barcelona: El Viejo Topo.
- VALENCIA, S. (2016). *Capitalismo gore. Control económico, violencia y narcopoder*. México: Paidós.

Teoría y práctica del desarrollo a la luz del pensamiento crítico latinoamericano

Raúl Delgado Wise
Henry Veltmeyer

El pensamiento crítico latinoamericano ha sido y sigue siendo fuente de inspiración para el planteamiento y el replanteamiento de la cuestión del desarrollo. Surgido desde la periferia del sistema capitalista mundial, dicho pensamiento ha posibilitado desentrañar características esenciales de la compleja relación dialéctica entre desarrollo desigual e imperialismo y atisbar, desde allí, aspectos nodales de las dinámicas de acumulación propias de nuestros países. Ello, a su vez, se ha visto enriquecido por las experiencias derivadas de las diversas formas y modalidades de desarrollo implementadas en la región, así como por el rico legado de luchas y movimientos de resistencia que han proliferado en el curso de las últimas dos décadas.

La Revolución cubana tuvo un impacto crucial sobre el proyecto desarrollista inaugurado en 1948 por Harry Truman bajo la modalidad de un programa de ayuda para el desarrollo y la cooperación internacional. Este programa —junto con la “invención” de la idea del desarrollo— fue diseñado como una manera de asegurar que los países del tercer mundo, económicamente “rezagados”, no cayeran presos de la asonada comunista y continuaran por una senda capitalista de desarrollo nacional.

De una u otra forma, América Latina ha sido cuna de una intelectualidad que se ha rebelado en contra de las tendencias hegemónicas, noroccidentales de desarrollo impulsadas por el coloso de Norteamérica y por sus brazos institucionales: el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización

Mundial del Comercio (OMC) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). A partir de la segunda posguerra gran parte de los aportes del pensamiento latinoamericano a la teoría y a la práctica del desarrollo se ha orientado a contrarrestar —e incluso superar y trascender— la forma de integración asimétrica y subordinada de la región al sistema capitalista mundial. El objetivo de este artículo es analizar dichos aportes, con particular énfasis en lo que podría concebirse como un nuevo amanecer del pensamiento crítico en los albores del siglo XXI.

El surgimiento de una perspectiva del Sur

En los 1950 y 1960 el desarrollo capitalista asumió la forma de un proceso de transformación productiva y social. Los economistas del desarrollo, partiendo de una óptica convencional/dominante (*mainstream*), lo concibieron teóricamente como un proceso de crecimiento económico y de modernización. Esta perspectiva adoptó la modalidad de un proceso de crecimiento económico y de reforma institucional, que en su contenido incorporaba la idea de la transformación de una sociedad agraria —asentada en un sistema macroeconómico basado en relaciones de producción precapitalistas y de una cultura tradicional comunitaria— en un sistema capitalista industrial y moderno.

A contracorriente de esa postura, al seno de la comunidad académica latinoamericana se produjo un trascendental cambio de paradigma inspirado en los postulados teóricos enarbolados por la Comisión Económica para América Latina (Cepal, que más tarde incluyó al Caribe). Desde esa perspectiva, conocida como perspectiva del Sur, las dinámicas de desarrollo del sistema capitalista mundial se inscriben en un peculiar marco de relaciones: la estructura centro-periferia (Kay, 1989). Se trata de una estructura profundamente asimétrica de relaciones entre países centrales y periféricos basada en el deterioro sistemático de los términos de intercambio (y la consecuente transferencia de excedentes) de los segundos a favor de los primeros.

Partiendo de los postulados teóricos de la Cepal, a principios de la década de 1950 se impulsó un modelo desarrollista en la región, que en principio buscaba

atacar —o contrarrestar al menos— las causas estructurales del intercambio desigual: la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Dos décadas más tarde, ante las limitaciones de dicho modelo para llegar a las etapas avanzadas del proceso de industrialización (sustitución de bienes intermedios y de capital), se hizo necesario reinterpretar la problemática del subdesarrollo y buscar alternativas para su superación con nuevas directrices.

La teoría de la dependencia: una perspectiva crítica latinoamericana

La teoría —o, mejor aún, los enfoques o las teorías— de la dependencia surgió a finales de los 1960 y principios de los 1970. Su planteamiento conceptual parte de la estructura centro-periferia develada por los economistas de la Cepal para replantearse, desde allí, la construcción de una teoría diferente basada en un enfoque crítico, de raigambre marxista, del cambio social. Más allá de sus múltiples formulaciones, es posible distinguir tres vertientes del pensamiento dependentista claramente diferenciadas entre sí: *a*) el “desarrollo del subdesarrollo”, tesis propuesta por Frank (1970) sustentada en el modelo metrópoli-satélite como marco explicativo de la posición subordinada de los países periféricos en el sistema capitalista mundial; *b*) una teoría del capitalismo dependiente elaborada por los académicos marxistas brasileños Marini (1973), Dos Santos (2003) y Bambirra (1986), centrada en la superexplotación del trabajo y la relación imperialismo/dependencia; *c*) una teoría del desarrollo dependiente propuesta por Cardoso y Faletto (1969) basada en el estructuralismo cepalino y acompañada de un enfoque reformista del cambio social. A excepción de esta última, las dos primeras se plantean la revolución socialista como única vía a fin de superar la dependencia y el subdesarrollo.

Marini (1973), al igual que otros dependentistas, sostiene que el capitalismo dependiente configura una forma *sui generis* del capitalismo que solamente puede discernirse si se le analiza desde la totalidad del sistema capitalista, tanto a escala nacional como internacional. En esa mirada analítica, la reducida capacidad de

acumulación de las economías dependientes es atribuida a la persistencia de tres tendencias estructurales, a saber: *a)* un creciente déficit comercial, *b)* una estrechez relativa del mercado interno y *c)* una sobreoferta laboral que sobrepasa las dimensiones del ejército industrial de reserva. Esta triple limitación estructural es interpretada como producto y resultado de la integración asimétrica y subordinada de las economías periféricas al sistema capitalista mundial. Es por ello que tales economías se ven obligadas a emplear, según Marini, un mecanismo de compensación: el incremento de la masa de valor realizada. Y es de aquí, precisamente, de donde se deriva la necesidad de recurrir a la superexplotación de la fuerza de trabajo a través de un triple mecanismo: la extensión de la jornada laboral, la intensificación del trabajo y la reducción del consumo obrero, lo que a su vez configura el piso conceptual del peculiar entramado teórico y ciclo del capital que distingue a las economías dependientes.

Cabe agregar que esta perspectiva analítica tiene origen en la premisa de que la estructura de las relaciones centro-periferia se asienta en la relación capital-trabajo y que es desde ese piso conceptual desde donde se tejen mecanismos de transferencia de excedentes a las economías centrales. Aun cuando quienes suscriben esta corriente se adhieren a la tesis de Prebisch sobre el intercambio desigual (sin compartir la interpretación de sus causas), difieren radicalmente de él en cuanto a la posibilidad de que el desequilibrio estructural centro-periferia pueda ser superado mediante reformas sociales e institucionales y políticas burguesas de modernización. La única solución a la problemática de la dependencia y del subdesarrollo, vislumbrada por esta corriente de pensamiento crítico, es la revolución socialista. Al igual que Bamberger y Dos Santos, Marini también critica el fracaso de los economistas de la Cepal para comprender el papel del Estado en el proceso de acumulación de capital, al concebirlo como aparato y agente de crecimiento económico e industrialización autónoma y no como lo que en realidad representa: un instrumento de dominación y control de clase.

La importancia estratégica de las corporaciones multinacionales como agentes del imperialismo en la acumulación de capital fue enfatizada por Dos Santos en concordancia con: *a)* el diagnóstico de Amin acerca de la vigencia en el nivel mundial de la ley del valor en la esfera de las relaciones internacionales y *b)* el

planteamiento de Baran y la escuela de *Monthly Review* concerniente a la hegemonía estadounidense y las dinámicas globales del capital monopolista, en particular su vínculo con las transferencias de excedente desde los países periféricos —es decir, la relación dialéctica entre capital monopolista y desarrollo desigual— y su propensión a la crisis. Marini, por su parte, agrega que la inversión de capital de los países centrales a los periféricos cumple la función de contrarrestar la recesión en las economías centrales a través de la superexplotación de los trabajadores y de los productores agrícolas a pequeña escala en la periferia, a quienes se les asigna el papel de proveedores de alimentos baratos y materias primas para la industria metropolitana. Además de la transferencia del excedente y de las implicaciones negativas de la crisis del centro sobre la periferia, Marini (1973) resalta los efectos adversos de la dinámica de acumulación capitalista en el mundo acerca de la capacidad de consumo en los países con bajos salarios, lo cual desalienta el crecimiento de una clase media, que es percibida como una condición necesaria para (y un resultado de) el desarrollo económico.

La teoría de la dependencia en sus diversas formulaciones, y en especial en la planteada por Frank y otros teóricos del sistema mundo, tuvo una considerable aceptación en la academia de los 1970 y prácticamente reemplazó a la teoría de la modernización como marco analítico de las dinámicas del desarrollo capitalista. Desde esta trinchera Emmanuel Wallerstein proclamó la muerte de la teoría de la modernización. Con todo, la emergencia del fenómeno de los “países recientemente industrializados” (PRI) en la periferia asiática del sistema, puso en predicamento algunas de las conclusiones primordiales emanadas de la teoría de la dependencia, lo que, entre otras cosas, suscitó un amplio debate interno, así como el abandono de la teoría en algunos círculos intelectuales de izquierda y una seria reflexión respecto de sus premisas centrales.

La contrarrevolución neoliberal

En los 1980 se desencadena una contraofensiva comandada por el imperialismo estadounidense tendiente a detener y revertir los avances alcanzados por la clase

trabajadora bajo los auspicios del Estado desarrollista. El principal mecanismo institucional para impulsar la contraofensiva fue la implantación de un programa de “reformas estructurales”, supuestamente amigables y orientadas a promover y fortalecer una senda de desarrollo reorientada dentro de los preceptos ideológicos del “libre mercado”. Tales reformas implicaban la apertura de las economías de la región a la economía mundial (lo que se denominó globalización); la privatización de los medios de producción y de las empresas públicas; la desregularización de la producción, el capital y los mercados de trabajo; la liberalización de los flujos de capital de inversión y de capital comercial, y la descentralización administrativa (Petras y Veltmeyer, 2002).

A inicios de la década de 1980, tanto el movimiento laboral como la lucha por la tierra en áreas rurales, fueron derrotados mediante una doble estrategia: la represión estatal y el impulso a un proyecto de “desarrollo rural integral” diseñado con el propósito de apartar a los pobres rurales de los movimientos sociales que pugnaban por un cambio revolucionario. La derrota de estos movimientos junto con la pesada carga que implicaba una deuda externa acumulada y en expansión crearon las condiciones propicias para que las principales agencias al servicio del sistema impusieran a los gobiernos nacionales en la región la adopción, a rajatabla, de los programas de ajuste estructural, con ello inició lo que David Harvey (2005) identificó como la “era neoliberal”.

Uno de los objetivos fundamentales y una de las metas explícitas del Consenso de Washington —expresión utilizada coloquialmente para hacer referencia a la agenda de reformas neoliberales impulsada por el imperialismo estadounidense— fue liberar las “fuerzas de la libertad económica” de las restricciones instituidas por el Estado desarrollista a favor de la clase trabajadora. Pero el resultado inmediato de las reformas no fue otro que el avance del gran capital en las ciudades y en el campo, lo que provocó la destrucción de las fuerzas productivas en la agricultura y en la industria, y el virtual colapso e involución del mercado laboral, lo que trajo consigo una sobreoferta de fuerza de trabajo proveniente de la creciente masa de trabajadores urbanos desplazados y de los migrantes rurales “por cuenta propia”, que acabaron siendo arrojados a las calles para engrosar las filas del desempleo estructural. Los economistas y sociólogos del Programa Regional del Empleo para

América Latina y el Caribe (PREALC) y la Cepal estimaron que, en este contexto, hasta 80% de los nuevos trabajos o empleos creados en los 1980 se generó en lo que ha sido denominado como el “sector informal” (Portes y Benton, 1987; Klein y Tokman, 1988; Tokman, 1991).

Pero la comunidad desarrollista, es decir, los teóricos y expertos asociados al proyecto de cooperación internacional en la guerra contra la pobreza global, no enfocaron su preocupación y atención en torno a estos y otros cambios estructurales, sino en el deterioro de las condiciones sociales de la población en los centros urbanos, al reemplazar la pobreza rural por una nueva forma de indigencia. El diagnóstico acerca de lo que el nuevo orden mundial generó en América Latina en la década de 1980, esto es, la profundización de la desigualdad social y el incremento de la pobreza, se evidencia, sin ambages, al bautizársele abiertamente como una “década perdida para el desarrollo”.

Una cuestión crucial de ese periodo, desdibujada casi por completo en las diversas reflexiones teóricas sobre lo acontecido en esos años, es sin duda la ejemplar respuesta estratégica y política de los pobres urbanos, la cual adoptó dos formas distintivas. La primera de ellas fue la formación de comedores populares, así como otro tipo de acciones colectivas y organizaciones solidarias para ayudar a los pobres a enfrentar las fuerzas del desarrollo capitalista y sobrevivir en las nuevas condiciones (Petras y Leiva, 1994). Esta respuesta llevó en algunos casos a la formación de una economía social efervescente al interior de las villas miseria en creciente expansión en la periferia de las ciudades latinoamericanas (Davis, 2006). Cabe agregar al respecto que en Chile, Perú y México —donde ocurrió un terremoto de ocho grados en la escala de Richter que causó la muerte de al menos 10 mil personas— la respuesta popular referida tuvo un fuerte impacto en la proliferación de organizaciones no gubernamentales que asumieron una posición contraria a la del Estado en retirada y a favor de la construcción de una economía social sustentada en la autoayuda, el apoyo mutuo y la solidaridad social (Veltmeyer, 2007).

La construcción de una economía social fundada en una cultura de solidaridad social y la emergencia y el rápido y repentino crecimiento de organizaciones de la “sociedad civil” basadas en el tipo de asociación de las organizaciones no

gubernamentales, fue el resultado de la convergencia de diversas fuerzas. Pero ésta no fue la única respuesta emergida desde abajo en el contexto de la llamada década perdida para el desarrollo. La otra respuesta, por lo demás significativa, fue una extendida ola de protesta y resistencia. A finales de los 1970 y en gran parte de los 1980 la resistencia y la protesta contra la agenda de reformas neoliberales adoptó la forma de lo que entonces se denominó “Protestas contra el Fondo Monetario Internacional (FMI)”. Se trató, en esencia, de una ola espontánea y desorganizada de protestas (Walton y Ragin, 1990). En ese entonces, su blanco principal fueron las medidas de austeridad dictadas por el FMI, tales como recortes en el gasto de gobierno y la eliminación de subsidios a los servicios públicos e infraestructura, lo cual elevó el costo del transporte, combustible, electricidad, agua, alimentos, etcétera, más allá del alcance de los pobres urbanos. Sin embargo, en la década de 1990 la resistencia se hizo más organizada y en vez de enfocarse contra las medidas de austeridad del FMI, se dirigió en contra de la agenda neoliberal de reformas estructurales impuestas por el Banco Mundial (BM). Los actores de la resistencia fueron los nuevos movimientos sociales formados por el campesinado, los trabajadores rurales sin tierra o semiproletarizados y las comunidades indígenas. Esta nueva ola de movimientos sociales en contra del avance del capital y de la agenda política neoliberal gubernamental empezó en Ecuador, en 1990, con un levantamiento organizado por la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (Conaie), una confederación de varias docenas de pueblos indígenas (Petras y Veltmeyer, 2013).

A partir de la irrupción de la Conaie y otros movimientos campesinos e indígenas similares por toda la región, uno de los más notables fue el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), es que ciertos analistas denominaran a los 1990 como la “época dorada” de la resistencia, en alusión al poder de estos movimientos para detener la agenda de reformas de política neoliberal y colocar al neoliberalismo a la defensiva, a grado tal de lograr su eventual derrota. A finales de la década la agenda neoliberal parecía herida de muerte y se dirigía hacia un escenario de potencial cambio de régimen signado por la emergencia de un ciclo progresista en la política latinoamericana, cuyo principal antecedente se encuentra —como lo

hemos destacado— en el activismo de los movimientos sociales campesinos e indígenas (Petras y Veltmeyer, 2013).

Los 1990: intentos para dotar al neoliberalismo de un “rostro humano”

En los 1980 se avanzó en la implementación de la agenda de políticas neoliberales a través de una serie de reformas estructurales y medidas de austeridad diseñadas por economistas del BM y el FMI: los programas de ajuste estructural (PAE). La concepción subyacente a estos programas era que las políticas neoliberales eran una condición necesaria para controlar el flagelo de la inflación y reimpulsar el proceso de manera sostenida del crecimiento económico en la región. Un caso paradigmático de implementación de los programas fue el boliviano. El BM y el FMI, junto con otras agencias de desarrollo, promovieron una serie de estudios tendientes a evaluar los resultados e impactos económicos de los programas bajo la premisa de que, aunque implicaban medidas dolorosas, se trataba de ajustes necesarios a fin de acceder a la estabilidad macroeconómica que posibilitara abrir avenidas para el crecimiento y el desarrollo económicos (Morley, 1995). En la mayoría de los casos los estudios no fueron publicados, a pesar de que constataban el éxito de las medidas para controlar la inflación, también mostraban su incapacidad para impulsar una senda estable de crecimiento y prosperidad económica. Antes bien, Chossudovsky (1997) demuestra que los programas en cuestión crearon condiciones de creciente desigualdad y pobreza, descontento social y protestas políticas que acabaron por desestabilizar los regímenes democráticos neoliberales instituidos en los 1980.

Lo anterior derivó en un nuevo “consenso” en torno a una “nueva política social” orientada a reducir la pobreza mediante un activismo estatal focalizado e inclusivo, capaz de propiciar un nuevo equilibrio entre Estado y mercado. Asimismo, el nuevo “consenso” partía de otras premisas: *a*) la instauración de un “buen gobierno” descentralizado y con participación social popular (es decir, el involucramiento de la “sociedad civil” en el proceso de desarrollo), y *b*) el establecimiento de un

nuevo “marco integral de desarrollo”, el enfoque del ajuste estructural sería reemplazado por una nueva política en la cual cada país sería “dueño” de su propio programa de reducción de pobreza (World Bank, 2001 y 2007).

Neoestructuralismo y neodesarrollismo. A partir de la confluencia de las reformas estructurales neoliberales y de diversas fuerzas de cambio social en la década de 1990, la teoría latinoamericana del desarrollo evolucionó en varias direcciones alternas. Al interior de la teoría convencional del desarrollo, los economistas y sociólogos de la Cepal, liderados por Osvaldo Sunkel, buscaron la convergencia teórica entre el estructuralismo latinoamericano y la implantación de reformas estructurales amigables con el mercado (Infante y Sunkel, 2009; Fine, Lapavitsas y Pincus, 2001). Ello dio lugar a un replanteamiento de la concepción cepalina del desarrollo: el neoestructuralismo, el cual se distingue, entre otras cosas, por combinar una concepción sociocéntrica del desarrollo, un análisis estructural de las relaciones Norte-Sur y una agenda política alineada al post-Consenso de Washington, con miras a instaurar una forma de desarrollo relativamente más inclusiva, bautizada también como neodesarrollismo (Bresser-Pereira, 2007, 2009; Leiva, 2008).

Dinámica de desarrollo local de la economía social y el movimiento cooperativo. La búsqueda de formas alternativas de desarrollo derivó asimismo en múltiples esfuerzos por teorizar el desarrollo a escala local basado en la comunidad y orientado a construir una economía social “desde abajo”. Dichos esfuerzos encontraron importantes vasos comunicantes con el movimiento cooperativo y con ciertas experiencias previas del poder popular, en especial en Bolivia, Chile, Perú y Brasil (Veltmeyer, 2016; Fabra, 1943), con un común denominador: mantenerse dentro de los confines del desarrollo capitalista, sin pretender avanzar hacia su transformación. Con esas directrices, la nueva política social se concentró en la reducción de la pobreza, la cooperación internacional en la forma de microfinanzas y la participación social, es decir, el involucramiento de la sociedad civil en el proceso de desarrollo.

La estrategia en cuestión consistía en diversificar las fuentes de ingreso familiar de los pobres rurales a fin de que permanecieran en sus comunidades. Antes que una opción de desarrollo, se trataba de una estrategia de sobrevivencia cimentada en una diversificación de las fuentes de ingreso familiar, acompañada de

transferencias condicionadas de dinero del gobierno hacia los hogares pobres (Kay, 2008). Algunos sociólogos rurales como Cristóbal Kay y otros asociados a la *Revista Latinoamericana de Estudios Rurales* han teorizado esta modalidad de “desarrollo” como la “nueva ruralidad” (Kay, 2008). Los economistas de la Cepal, armados de una concepción sociocéntrica y neoestructuralista del desarrollo nacional fincada en la agencia del Estado, la cooperación internacional y la cooperación social, conceptualizaron este modelo de “desarrollo” alternativo como “desarrollo desde dentro” (Sunkel, 1993), “nuevo desarrollismo” (Bresser-Pereira, 2007; 2009) y “desarrollo inclusivo” (Infante y Sunkel, 2009).

Teoría y práctica del desarrollo en el siglo XXI

El final de la década de 1990 ha sido también bautizado como la etapa dorada de la resistencia, en referencia a la emergencia de nuevos movimientos sociales de corte antineoliberal (Petras y Veltmeyer, 2005, 2013; Munck, 2015). En estos años el activismo político de los movimientos campesinos e indígenas puso a la defensiva a muchos gobiernos neoliberales en la región, de modo tal que algunos observadores y analistas comenzaron a escribir y teorizar acerca del fin de la era neoliberal. Sea como fuere, el activismo de los nuevos movimientos sociales creó condiciones que derivaron en un giro a la izquierda en los gobiernos de varios países del Cono Sur, lo que a su vez derivó en un ciclo de regímenes “progresistas” posneoliberales y, con ello, una nutrida reflexión acerca de las vías y de las posibilidades para reorientar la política de desarrollo. Se produjo así un salto hacia lo que ha sido descrito como “activismo inclusivo de Estado” (esto es, el surgimiento de regímenes posneoliberales preocupados por alcanzar una forma más inclusiva de desarrollo nacional) con cambios significativos en la geoeconomía del capital y la orientación del proceso de desarrollo capitalista en la región.

Dentro de ese contexto, identificamos dos escuelas de pensamiento claramente diferenciadas entre sí. La primera podría ser descrita como la economía y política del desarrollo alternativo dentro del marco institucional del sistema capitalista. Los promotores de esta escuela cuestionan el neoliberalismo y la hegemonía de

Estados Unidos, pero coinciden en preservar la institucionalidad del capitalismo. Algunos autores han descrito este enfoque como “neoliberalismo de izquierda”. La segunda escuela se asocia a una nueva corriente de pensamiento crítico del desarrollo cimentada en la agencia de las organizaciones de base y el activismo de los movimientos sociales antisistémicos que, más allá de sus diferencias, tiene en común el rechazo al desarrollismo en todas sus formas y la búsqueda de una perspectiva de desarrollo (o alternativa al desarrollo) anticapitalista.

Neodesarrollismo, neoextractivismo y neodependencia

En el nivel de la economía global, el surgimiento de China como potencia económica y el consecuente auge de los productos primarios, propiciado por el incremento en la demanda de recursos naturales y energía, se convierten en un factor que facilita —aunque también constriñe— la emergencia de un nuevo ciclo progresista en la política latinoamericana. En respuesta a esa demanda, varios gobiernos en Sudamérica se volcaron hacia el extractivismo (la extracción de recursos naturales y su exportación en la forma de productos primarios) como modelo de desarrollo nacional (Gudynas, 2015). En combinación con un impulso hacia el activismo del Estado y la búsqueda de una forma más inclusiva de desarrollo (el nuevo desarrollismo), estos regímenes siguieron el camino que algunos teóricos y analistas han denominado “nuevo extractivismo”: un modelo de desarrollo nacional construido sobre la base de una forma extractivista de desarrollo capitalista y un activismo inclusivo de Estado, a través del uso de recursos provenientes de las rentas derivadas de las actividades extractivas para financiar programas de reducción de la pobreza.

El nuevo extractivismo (Veltmeyer y Petras, 2014) ha generado una corriente de reflexión en torno de las contradicciones fundamentales del capitalismo en esta fase de su desarrollo, como respecto de la “nueva dependencia” de las economías periféricas del capital extractivo en el marco de un nuevo ciclo progresista en la política latinoamericana. Lo irónico de este ciclo progresista es que mientras busca independizarse del yugo del imperialismo estadounidense, abre un nuevo flanco de dependencia a partir de la inversión extranjera directa en el sector extractivo.

Una nueva corriente de pensamiento crítico: los estudios críticos del desarrollo

Las nuevas tendencias en la geoeconomía y en la geopolítica del capital en la región y en otras latitudes han llevado a redefinir y replantear la cuestión del desarrollo y la transformación social, dando lugar a nuevas vertientes de reflexión crítica. Entre ellas cabe incluir una reformulación de la teoría de la dependencia, de la cual ha surgido una concepción de la “nueva dependencia” asociada a las dinámicas de desarrollo capitalista que operan bajo la forma del nuevo extractivismo y el capitalismo neoliberal (Borón, 2008; Osorio, 2009; Martins, 2011; Sotelo, 2005). Quienes suscriben esta perspectiva teórica afirman que el avance contemporáneo del capital a escala global ha creado un sistema neocolonial de producción global donde los países de la periferia (y en particular de América Latina) son obligados a participar en una nueva relación de dependencia afinada en la exportación de productos primarios y el interés del gran capital monopolístico de apropiarse de los beneficios (renta del suelo) derivados de la apropiación de recursos naturales (Osorio, 2009; Sotelo, 2005). La renovada dependencia de los gobiernos y las economías de la región sustentada en la exportación de productos primarios y en la inversión extranjera directa a gran escala ha generado un intenso y acalorado debate acerca de su significado e implicaciones.

En ese contexto, Borón (2008) y Katz (2016) plantean que, ante la reconfiguración del poder económico en la economía global y el avance del capitalismo hacia el fin de la era neoliberal, surge una nueva corriente de pensamiento posdependentista en América Latina que plantea la emergencia de una nueva política industrial diseñada para aprovechar las ventajas ofrecidas por la integración de la región a la economía mundial (Dos Santos, 2010; Guillén, 2007).

Otras reformulaciones de orientación marxista de la teoría de la dependencia rechazan totalmente la teoría posdependentista a partir de la reconstrucción de la teoría marxista del capitalismo monopolista siguiendo algunos postulados recientes de la escuela de *Monthly Review* en cuanto a la naturaleza del capitalismo contemporáneo (al respecto, véase Delgado, 2013). Desde dicha perspectiva, un primer rasgo omnipresente en el capitalismo contemporáneo es el hecho de

que, como en ninguna otra época de su larga historia, el capital monopolista se ha convertido en el factor dominante de la economía política internacional, a grado tal de que Amin se refiere a la época actual como la de los monopolios generalizados (Amin, 2013). Mediante megafusiones y alianzas estratégicas esta fracción del capital ha alcanzado niveles de concentración y centralización sin precedentes. En efecto, “las mayores compañías del mundo (aquellas con más de 1000 millones [de dólares estadounidenses] en ventas anuales) (...) dan cuenta de aproximadamente de 60% del ingreso, 65% de la capitalización de mercado y 75% de las ganancias [mundiales]” (McKinsey Global Institute, 2015:21).

Tal como lo interpretan quienes plantean esta postura sobre la nueva dependencia, el nuevo escenario se caracteriza por la conformación de redes globales de capital monopolista en referencia a la estrategia de reestructuración encabezada por las grandes corporaciones multinacionales que, por medio de operaciones de *outsourcing* y cadenas de subcontratación, extienden parte de sus procesos productivos, comerciales, financieros y de servicios a los países periféricos en busca de fuerza de trabajo barata (Márquez y Delgado, 2011; Delgado y Martín, 2015). Un claro ejemplo de esa estrategia son las plataformas de exportación que operan como economías de enclave en los países periféricos. El giro hacia cadenas globales de valor ha sido espectacular: “Las 100 mayores corporaciones globales han desplazado su producción hacia sus filiales extranjeras [principalmente en el Sur], donde ahora se localizan cerca de 60% del total de sus bienes y empleados y más de 60% de sus ventas en el nivel global” (UNCTAD, 2010).

Se trata, en el fondo, de un “nuevo ‘nomadismo’ surgido al interior del sistema de producción global, en el que la selección de localidades se determina en gran medida a partir de dónde es más barata la mano de obra” (Foster, McChesney y Jonna, 2011). En tal perspectiva, cabe destacar que: *a*) al menos 40% del comercio mundial se asocia a operaciones de *outsourcing*, incluyendo subcontrataciones y comercio intrafirma entre filiales de una misma compañía (Andreff, 2009) y *b*) se estima que en la periferia capitalista hay 85 millones de trabajadores directamente empleados en más de 3 mil 500 zonas de procesamiento para la exportación ubicadas en 130 países (McKinsey Global Institute, 2012). La estrategia de reestructuración en cuestión ha modificado la geografía global de la producción

a grado tal que en la actualidad poco más de 70% del empleo industrial se localiza en países periféricos o emergentes (Foster, McChesney y Jonna, 2011).

El extractivismo y el neoextractivismo también conforman este escenario a través de la creación de plataformas de exportación que operan como enclaves en países periféricos. Pero desde la perspectiva de estos analistas otra pieza clave del engranaje es la expansión del capital monopolista hacia la esfera de la innovación científica y tecnológica. Al tener acceso a una fuerza de trabajo móvil y altamente calificada formada en la periferia, las grandes corporaciones multinacionales que dominan el sistema mundial consiguen abaratar los costos de la fuerza de trabajo, así como transferir riesgos y responsabilidades a través de un marco institucional: la OMPI. De esa manera, han logrado transferir el riesgo y la cobertura de la responsabilidad legal y capitalizan beneficios visibles a través de la concentración de patentes (Delgado, Chávez y Rodríguez, 2016).

Otro pilar de la nueva arquitectura global se refiere al ascenso y predominio del capital financiero sobre otras fracciones del capital (Bello, 2006). Ante la falta de inversiones redituables en la esfera productiva por la crisis de sobreproducción detonada a fines de la década de 1970, el capital comienza a trasladarse hacia la especulación financiera (Brenner, 2002). Asimismo, con la presión a la baja que se ejerce en los salarios reales mediante el arbitraje laboral global, se desencadena una explosión de deudas encabezada por el sector financiero, lo cual posibilita que la producción encuentre canales, aun sean endeble e insustentables, de realización. Se produce así la financierización de la clase capitalista, del capital industrial y de las ganancias corporativas, que da lugar a una explosión de capital ficticio, es decir, de títulos financieros sin contraparte en la producción material. Lo anterior entraña una mutación del ciclo del capital D-M-D' por D-D', cuyo "significado profundo (...) tiene que ver con lo que se conoce como fetichización del dinero, lo que permite que D-D' sea la base de un nuevo tipo de acumulación D'-A' (donde A' representa acumulación incrementada no productiva)" (Rodríguez, 2016:39).

Una característica insoslayable del capitalismo bajo la nueva visión de la dependencia es la reconfiguración de la división internacional del trabajo, donde la fuerza de trabajo se convierte en la principal mercancía de intercambio entre países

centrales y periféricos, dando lugar a la aparición de nuevas y extremas formas de intercambio desigual (Márquez y Delgado, 2011), las que a su vez propician una profundización del desarrollo desigual a escala planetaria con profundas repercusiones en América Latina. Las dinámicas nacional y global del desarrollo capitalista, la nueva división internacional del trabajo, junto con la dinámica del capital extractivo, han hecho que la polarización económica, social, política y cultural alcance niveles sin precedentes en la historia de la humanidad. Y, tal como lo advierte Bello (2006), nos encontramos ante una profunda crisis multidimensional: financiera, económica, social, cultural y ecológica, que no sólo ha puesto en jaque al sistema capitalista, sino que al poner en predicamento las fuentes materiales de la vida —el trabajo y la naturaleza— ha adquirido dimensiones civilizatorias.

Posdesarrollo como crítica / Buen Vivir como alternativa

La ola de cambio de regímenes en la primera década del nuevo milenio y un correspondiente ciclo progresista en la política latinoamericana trajo a colación nuevas maneras de pensar el desarrollo. En específico, un nuevo contrapunto de pensamiento crítico en torno al desarrollo se vincula con el concepto indígena quechua del *Sumaj Kausay*, traducido al español como “Buen Vivir” (Ecuador) o “Vivir Bien” (Bolivia). Es bastante difícil traducir el concepto al castellano u otra lengua (véase Solón, 2016), pero es tomado por Eduardo Gudynas (2015) con el afán de describir una condición de vivir en solidaridad social y en armonía con la naturaleza (véase también Acosta, 2012; Dávalos, 2010). Para Gudynas el Vivir Bien o el Buen Vivir es una idea posdesarrollista construida dentro de un “paradigma no-capitalista” (véase también Albó, 2009; Farah y Vasapollo, 2011; Barkin, 2017). Esta interpretación conlleva una crítica radical a la modernidad capitalista y un rechazo al paralelismo simplista entre desarrollo y crecimiento económico. El Buen Vivir se concibe, por tanto, como la aplicación del posdesarrollo, una alternativa al desarrollo, es decir, como un enfoque del cambio social anticapitalista, anticolonialista posdesarrollista.

En este debate se incluye el modelo económico plasmado en las constituciones de Bolivia y Ecuador y el implementado por los gobiernos de ambos países

para lograr una forma alternativa de desarrollo nacional (Acosta, 2012). El modelo instaurado por ambos gobiernos se construye sobre la base de dos pilares: *a*) el neodesarrollismo, enfoque basado en el post-Consenso de Washington respecto de la necesidad de un modo más inclusivo de desarrollo y *b*) el neoextractivismo junto con el “activismo inclusivo de Estado” concerniente a la extracción de la riqueza natural y la canalización hacia los programas sociales de reducción de pobreza que hace el gobierno de los recursos provenientes de rentas derivadas del “nuevo extractivismo” (Gudynas, 2015; Veltmeyer y Petras, 2014).

El socialismo del siglo XXI

En enero de 2005 en el marco del Foro Social Mundial, Hugo Chávez explícitamente pidió que se reinventara el socialismo, en forma diferente del que existió en la Unión Soviética: “Debemos reclamar el socialismo como tesis, como proyecto y como un camino, pero un nuevo tipo de socialismo, humanista, que ponga a los seres humanos y no a las máquinas ni al Estado, por delante de todo”. Seis meses después, Chávez habló acerca de la importancia de construir un nuevo sistema comunitario de producción y consumo, en el cual exista intercambio de actividades determinadas por las necesidades y para los propósitos de la comunidad: “Tenemos que ayudar a crearlo, desde las bases populares, con la participación de las comunidades, a través de las organizaciones comunitarias, las cooperativas, la autogestión y diversas otras maneras de crear este sistema”.

El pronunciamiento se hizo en la inauguración de una nueva institución: las empresas de producción social (EPS) que se podrían comparar con las “empresas socialmente responsables” (ESR), las cuales han sido consideradas por Rafael Bétantcourt y Julia Sagebien (2013) como las unidades operativas clave de una economía social y solidaria y una alternativa organizacional para lograr el “crecimiento inclusivo”. Estas nuevas empresas se han forjado a partir de varias fuentes: las cooperativas ya formadas ofrecieron comprometerse con la comunidad antes que con los intereses particulares, las pequeñas empresas del Estado y las empresas privadas ansiaban lograr acceso a negocios con el Estado y condiciones de crédito

favorables. Las EPS se comprometieron a atender las necesidades de la comunidad y a promover e incorporar la participación de los trabajadores.

Para la reelección de Chávez en diciembre de 2006, un nuevo bloque fue añadido: el concejo comunal sobre la base de 200 a 400 familias de los barrios urbanos y 20 a 50 en las áreas rurales. Dicho concejo se estableció con la finalidad de identificar democráticamente las necesidades y prioridades de las comunidades. A partir del traslado de los recursos desde el nivel municipal al nivel de la comunidad, el apoyo a los nuevos bancos comunales para proyectos locales y con un tamaño que permitía realizar asambleas generales antes que contar con representantes elegidos para ser el ente supremo que decide, los concejos se concibieron no sólo como la base para la transformación de la gente en el cambiante curso de las circunstancias sino también para la actividad productiva sustentada en las necesidades y en los propósitos de la comunidad. Los nuevos concejos se erigieron, al menos en la concepción chavista, en la célula fundamental del socialismo bolivariano y la base de un nuevo Estado: “Todo el poder para los concejos comunales” declaró Chávez, una “explosión del poder comunal”; éste fue denominado como el quinto de los “cinco motores” que nos llevan por el camino del socialismo. La lógica es la de una profunda descentralización de las decisiones y del poder.

Sin negar los obstáculos internos y externos que la alternativa de desarrollo enfrentó desde sus inicios, no pueden ignorarse las crecientes dificultades enfrentadas por la República Bolivariana de Venezuela para transformar su matriz productiva y resolver su crítica dependencia de las exportaciones de petróleo (Wilpert, 2007). La muerte de Chávez y el giro a la derecha de algunos gobiernos en el Cono Sur han impregnado de creciente escepticismo la ruta bolivariana de transformación social. No obstante, como Harnecker (2010) advierte, “no hay tormentas en el paraíso (...) se requiere de un largo periodo histórico para transitar desde el capitalismo hacia una sociedad socialista”. Añade: “Algunos hablan de décadas (...) pero otros creen que el socialismo es el objetivo a alcanzar, pero tal vez nunca lo alcanzaremos plenamente”.

*Teorizar desde abajo y desde el interior de los movimientos sociales:
la política de la resistencia antisistémica*

El desarrollo capitalista de las fuerzas de producción siempre ha estado acompañado por la movilización de las fuerzas de resistencia generadas en el proceso y más a menudo bajo la forma de movimientos sociales y lucha de clases. A partir de 1994 (fecha que marca la aparición pública del movimiento zapatista), América Latina se convierte en punta de lanza de un nuevo ciclo mundial de protesta y resistencia anticapitalista que sucede al derrumbe del llamado socialismo real. Entre los movimientos más representativos de este ciclo figuran los Sin Tierra y Seringueiros en Brasil, los indígenas ecuatorianos, los zapatistas, los Guerreros del Agua y Cocaleros bolivianos y los piqueteros argentinos, los cuales integran una misma familia de movimientos sociales y populares, entre cuyas características destaca su territorialidad, su autonomía radical (material y soberanía política), el impulso a la democracia directa o participativa, la reafirmación cultural e identitaria, la creación de sistemas educativos y de salud propios, la formación de sus intelectuales, la igualdad de género, la organización colectiva y horizontal del trabajo y el impulso a nuevas formas de desarrollo de las fuerzas productivas orientadas a la satisfacción de necesidades sociales y en armonía con la naturaleza (Zibechi, 2015 y 2007).

Como se desprende del análisis de Karl Marx sobre la Comuna de París, las transformaciones revolucionarias no son algo que se pueda derivar en exclusiva de la reflexión teórica: se nutren fundamentalmente de las experiencias de los movimientos populares y de la sistematización de las mismas en un proceso dialéctico de aprendizaje. En ese sentido, destacan dos aportes clave del zapatismo al pensamiento crítico y a la lucha revolucionaria: por un lado, su visión del poder, encarnada en una concepción nueva y radical de la resistencia y la rebeldía frente al capitalismo; y, por otro lado, su mirada en torno a la necesidad de reencauzar el desarrollo de las fuerzas productivas hacia lo que podríamos concebir, siguiendo a Bolívar Echeverría (2011), como una modernidad alternativa. Ambos aportes representan una bocanada de aire fresco para el avance de los movimientos

antisistémicos¹ en América Latina y en otras latitudes, en la brega por construir un poder popular, enfrentar al Estado burgués y construir un orden social alternativo, es decir, un mundo en el que quepan muchos mundos.

El desarrollo del movimiento zapatista ha estado signado por un posicionamiento crítico de cara a las estructuras de gobierno, al Estado, al poder político y, en su sentido más amplio, al poder en sus múltiples manifestaciones. Ello no supone, empero, que la postura zapatista sea la de “cambiar el mundo sin tomar el poder”; significa, por el contrario, revolucionarlo desde abajo. Este posicionamiento político implica apartarse radicalmente de la esfera político-electoral, desde donde las “izquierdas” que han llegado al poder no han podido ni podrán despojarse del “ADN” del sistema, cuyo código genético circula por sus venas. Entraña también abandonar la frustrada estrategia de tomar el poder —sea por una vía pacífica o no— y, desde allí, desde el poder conquistado, intentar, en un segundo momento, transformar y trascender las relaciones capitalistas en todos los órdenes. Lo importante para los zapatistas es mirar y situarse del lado de las víctimas (los despojados, los explotados, los oprimidos, los subalternos) con la finalidad de, con ellos y a partir de ellos, avanzar hacia procesos revolucionarios de transformación social basados en la democracia directa o participativa. Para tal efecto, en su teoría y práctica el zapatismo ha adoptado siete principios que perfilan una otra lógica del poder: obedecer y no mandar; representar y no suplantar; servir y no servirse; convencer y no vencer; bajar y no subir; proponer y no imponer; y construir y no destruir (subcomandante insurgente Marcos, 2013).

Otra contribución fundamental del zapatismo a las luchas revolucionarias, en cuanto a que nos ubica en el aquí y el ahora, es su muy otra visión de la resistencia y la rebeldía. Con el movimiento zapatista se redefine de modo radical el concepto tradicional de resistencia (pasiva y reactiva), al plantearse convertir “la lucha de resistencia en una lucha de transformación” capaz de construir desde ahora una nueva sociedad libre de toda explotación, despojo, represión y desprecio en los espacios recuperados y bajo su control. Pero no se trata sólo de crear ínsulas de

¹ El carácter antisistémico de los movimientos alude a su orientación claramente anticapitalista, por cuanto se propone “genuinamente destruir a este sistema mundial capitalista y reemplazarlo por un sistema social diferente, muy otro que el capitalista” (Aguirre, 2015:10).

resistencia, sino archipiélagos (a ello invita la Sexta Declaración de la Selva Lacandona) que confronten al sistema capitalista con una perspectiva emancipadora y bajo una lógica liberadora y revolucionaria.

Partiendo de que una perspectiva emancipadora como la planteada por el zapatismo requiere trascender los avatares de la modernidad capitalista (Echeverría, 2011) y avanzar hacia la construcción de un modo técnico acorde a las nuevas relaciones sociales construidas desde la resistencia y la rebeldía zapatistas, en diciembre de 2016 se organizó en San Cristóbal de las Casas, Chiapas, el encuentro “Los Zapatistas y las ConCiencias por la Humanidad” tendiente a iniciar un diálogo con representantes de las “ciencias duras”. En el marco de dicho encuentro el subcomandante insurgente Galeano (antes Marcos) hizo el siguiente comentario: “Si los niños de hace 25-30 años nacieron en los preparativos del alzamiento y los de hace 15-20 nacieron en la resistencia y la rebeldía; los de los últimos 10-15 años nacieron en un proceso de autonomía ya consolidado, con nuevas características (...) entre las que está la necesidad de la ciencia” (subcomandante insurgente Galeano, 2016).

A través de este comentario se devela, con nitidez, el sentido profundo de la iniciativa: establecer un puente entre un mundo en resistencia en el que se han incubado relaciones sociales no capitalistas, con quienes personifican los avances alcanzados por el conocimiento dentro de la modernidad capitalista en la idea de abrir cauces hacia una ruta alterna de desarrollo del conocimiento con vocación transformadora. Si bien apenas se trata de un primer paso, aún incipiente, en la tentativa de transformar el modo técnico de producción capitalista y reencauzarlo hacia una modernidad alternativa, no por ello deja de ser una iniciativa de enorme trascendencia para el avance de los nuevos movimientos sociales antisistémicos, que reafirma la centralidad que en ellos tiene el zapatismo.

A manera de conclusión

Nuestro análisis de seis décadas y media de desarrollo y transformación social en América Latina ha puesto de relieve la huella indeleble que el pensamiento crítico latinoamericano ha dejado en la teoría y en la práctica del desarrollo. La

escuela estructuralista de la Cepal introdujo un cambio paradigmático fundamental: por primera vez la cuestión del desarrollo es analizada con una perspectiva emanada del Sur. Este giro paradigmático no implicó simplemente la negación del Norte sino, más bien, la negación de la negación en términos dialécticos; es decir, analizar la problemática del desarrollo desde una óptica integral e incluyente que buscaba no sólo desentrañar las relaciones de desarrollo desigual pre-vacientes en el horizonte centro-periferia, sino encontrar mecanismos que permitiesen contrarrestarlas.

Hacia finales de la década de 1970, la escuela dependentista llevó a cabo una reinterpretación crítica de la estructura centro-periferia con una perspectiva marxista. Entre sus logros primordiales destaca la tentativa de desentrañar las dinámicas específicas, las leyes tendenciales particulares, del capitalismo periférico en el marco del sistema capitalista mundial (entendido como totalidad concreta y unidad de contrarios); lo que a su vez posibilitó profundizar en la comprensión de las dinámicas de desarrollo desigual en el marco del imperialismo imperante.

Tras 20 años de contrarrevolución neoliberal, una nueva ola de pensamiento crítico irrumpe en la región. Las profundas transformaciones que experimenta el capitalismo bajo la égida neoliberal dieron lugar a una reconfiguración de las relaciones de dependencia. En efecto, asistimos a un periodo del desarrollo capitalista mundial —considerado desde una óptica de larga duración como una fase terminal— determinado por la omnipresencia del capital monopolista a grado tal que Amin lo caracteriza como la era de los monopolios generalizados. Lo notable de esta fase es que la gran corporación multinacional asentada en las principales potencias capitalistas penetra en prácticamente todos los poros del sistema al acentuar y profundizar a grados extremos sus contradicciones. En tales circunstancias se produce una reconfiguración de la división internacional del trabajo, donde la fuerza de trabajo se convierte en la principal mercancía de intercambio entre países centrales y periféricos, lo cual da lugar a la aparición de nuevas y extremas formas de intercambio desigual. La dinámica de creciente internacionalización de las finanzas, la producción, el comercio y los servicios, propia del capitalismo neoliberal, ha venido acompañada de una creciente fragmentación de la geografía mundial y de un desbordante crecimiento de las desigualdades sociales

a niveles hasta hace poco inimaginables. Todo ello, como lo apuntamos antes, ha desencadenado una profunda crisis multidimensional: financiera, económica, social, cultural y ecológica, que ha puesto en jaque al sistema capitalista y a las fuentes materiales de la vida, el trabajo y la naturaleza, por lo que ha adquirido dimensiones civilizatorias.

Ante esas circunstancias, la urgencia de un cambio radical resulta a todas luces impostergable, situación que se traduce en otro imperativo: la necesidad de replantear la cuestión del desarrollo hoy. Ello nos sitúa frente a un doble requerimiento. Por un lado, el imperativo de concebir el desarrollo —o una alternativa al mismo— a partir de un prisma antisistémico, ante el incremento de las desigualdades sociales y las asimetrías entre países y regiones que caracteriza al capitalismo contemporáneo. Por otro lado, existe la necesidad de hacer una valoración crítica de la agencia capaz de promover un desarrollo de corte antisistémico en la actualidad. Durante largo tiempo el pensamiento crítico latinoamericano concibió al Estado como el agente privilegiado para impulsar el desarrollo. La conquista del poder estatal era vista como un paso indispensable con la intención de promover, desde allí, procesos de desarrollo y transformación social. Sin embargo, desde finales del siglo XX, pero sobre todo en lo que va del siglo XXI, esta visión ha cambiado significativamente por el fracaso de los gobiernos “progresistas” en el Cono Sur y por el liderazgo que en esta perspectiva han tenido los movimientos sociales en la región. En efecto, estos últimos —como se consigna en el presente trabajo— han abierto nuevas vías de reflexión en torno de la cuestión del desarrollo, en lo referente al horizonte emancipatorio y a las estrategias para avanzar en esa dirección.

Al respecto, el nuevo escenario perfilado por esos movimientos no se restringe a un simple modelo abstracto de socialismo o poscapitalismo, sino que recupera críticamente algunos valores de las culturas originarias, tales como la solidaridad social, la armonía con la naturaleza, la posibilidad de nuevos modos o sistemas comunitarios de producción y consumo, la democracia directa o participativa, la recuperación y conservación de los bienes comunes y la construcción de un nuevo mundo no homogeneizante ni hegemónico. Lo más importante aún es el hecho de que a través de la teoría y la práctica tales movimientos han renovado

y oxigenado con aire fresco el pensamiento crítico latinoamericano y de otras latitudes, dotándolo de un horizonte emancipatorio nuevo y de raigambre profundamente revolucionaria de cara al siglo XXI.

Referencias

- ACOSTA, A. (2012). “El Buen Vivir en la senda del posdesarrollo”. En Massuh, G. (ed.), *Renunciar al bien común. Extractivismo y (pos) desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Mardulce.
- ALBÓ, X. (2009). “Suma qamaña = el buen convivir”. *Revista Obets*, 4, pp. 25-40.
- AGUIRRE ROJAS, C. (2015). “La contribución del neozapatismo mexicano al desarrollo del pensamiento crítico contemporáneo”. En *El pensamiento crítico frente a la Hidra capitalista III*. México: EZLN.
- AMIN, S. (2013). *Implosion of capitalism*. Londres: Pluto Press.
- ANDREFF, W. (2009). “Outsourcing in the new strategy of multinational companies: foreign investment, international subcontracting and production relocation”. *Papeles de Europa*, 18, pp. 534.
- BELLO, W. (2006). “The capitalist conjuncture: over-accumulation, financial crises, and the threat from globalisation”. *Third World Quarterly*, 8(27), pp. 1345-1368.
- BAMBIRRA, V. (1986). *El capitalismo dependiente latinoamericano*. México: Siglo XXI.
- BARKIN, D. (2017). “Ecological economics from below”. En Veltmeyer, H. y Bowles, P. (eds.), *The essential guide to critical development studies*. Londres: Routledge.
- BETANCOURT, R. y Sagebien, J. (2013). “Para un crecimiento inclusivo: empresas no estatales responsables en Cuba”. *Temas*, 75, pp. 58-65.
- BORÓN, A. (2008). *Socialismo siglo XXI. ¿Hay vida después del neoliberalismo?* Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- BRENNER, R. (2002). *The boom and the bubble: The U.S. in the world economy*. Nueva York: Verso.
- BRESSER-PEREIRA, L. (2007). “Estado y mercado en el nuevo desarrollismo”. *Nueva Sociedad*, 210, pp. 110-125.
- (2009). *Developing Brazil: overcoming the failure of the Washington Consensus*. Boulder CO: Lynne Rienner Publishers.

- CARDOSO, F. y Faletto, J. (1969). *Desarrollo y dependencia en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- CHOSSUDOVSKY, M. (1997). *The globalisation of poverty. Impacts of IMF and World Bank reforms*. London: Zed Books.
- DÁVALOS, P. (2008). “El sumak kawsai (Buen Vivir) y las cesuras del desarrollo”. *ALAI, América en Movimiento*. Recuperado de <http://www.alainet.org/es/active/23920>
- DAVIS, M. (2006). *Planet of slums*. London: Verso.
- DELGADO WISE, R. (2013). “The migration and labor question today: imperialism, unequal development, and forced migration”. *Monthly Review*, 64(9), pp. 25-38.
- DELGADO WISE, R. y Martin, D. (2015). “The political economy of global labour arbitrage”. En Van der Pijl, K. (ed.), *The international political economy of production*. Cheltenham: Edward Elgar.
- DELGADO WISE, R., Chávez, M. y Rodríguez, H. (2016). “La innovación y la migración calificada en la encrucijada: reflexiones a partir de la experiencia mexicana”. *Revista Interdisciplinaria da Mobilidade Humana*, 47(3), pp. 153-174.
- DOS SANTOS, T. (2003). *La teoría de la dependencia: balance y perspectivas*. Buenos Aires: Plaza Janés.
- (2010). *Economía mundial. Integración regional y desarrollo sustentable: las nuevas tendencias y la integración latinoamericana*. Lima: Infodem.
- ECHEVERRÍA, B. (2011). *Crítica de la modernidad capitalista*. La Paz: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.
- FABRA RIBAS, A. (1943). *The cooperative movement in Latin America: its significance in hemisphere solidarity*. Albuquerque: The University of New Mexico Press.
- FARAH, I. y Vasapollo, L. (eds.) (2011). *Vivir Bien: ¿paradigma no capitalista?* La Paz: Universidad Mayor de San Andrés (CIDES-UMSA)/Departamento de Economía de la Universidad de Roma La Sapienza.
- FINE, B., Lapavistas, C. y Pincus, J. (2001). *Development policy in the twenty-first century: beyond the post-Washington Consensus*. Londres y Nueva York: Routledge.
- FOSTER, J.B., McChesney, R. y Jonna, J. (2011). “The global reserve army of labour and the new imperialism”. *Monthly Review*, 63(6), pp. 1-15.
- FRANK, A.G. (1970). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- GUDYNAS, E. (2015). *Extractivismos. Ecología, economía y política de un modo de entender el desarrollo y la naturaleza*. Bolivia: CEDIB.
- GUILLÉN, H. (2007). *México frente a la mundialización neoliberal*. Ciudad de México: Era.
- HARNECKER, M. (2010). "II. Twenty-first century socialism". *Monthly Review*, 62(3), pp. 89-105.
- HARVEY, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- INFANTE, R. y Sunkel, O. (2009). "Chile: hacia un desarrollo inclusivo". *Revista Cepal*, 10(97), pp. 135-154.
- KATZ, C. (2016). "Centro y periferia en el marxismo de posguerra". *El Ágora USB*, 16(2), pp. 623-626.
- KAY, C. (1989). *Latin American theories of development and underdevelopment*. Londres: Routledge.
- (2008). "Reflections on Latin American rural studies in the neoliberal globalization period: a new rurality?". *Development and Change*, 39(6), pp. 915-943.
- KLEIN, E. y Tokman, V. (1988). "Sector informal: una forma de utilizar como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito de Portes y Benton". *Estudios Sociológicos*, 16(6), pp. 205-212.
- LEIVA, F. (2008). "Toward a critique of Latin American neostructuralism". *Latin American Politics and Society*, 4(5), pp. 1-25.
- MARINI, R. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. Ciudad de México: ERA.
- MÁRQUEZ, H. y Delgado Wise, R. (2011). "Signos vitales del capitalismo neoliberal: imperialismo, crisis y transformación social". *Estudios Críticos del Desarrollo*, 1(1), pp. 11-50.
- MARTINS, C. (2011). *Globalizacao, dependencia e neoliberalismo na América Latina*. Sao Paulo: Boitempo.
- McKinsey Global Institute (2012). "The world at work: jobs, pay, and skills for 3.5 billion people". Recuperado de http://www.mckinsey.com/insights/employment_and_growth/the_world_at_work/19/03/2015
- (2015). "Playing to win: the new global competition for corporate profits". Recuperado de <https://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/playing-to-win-the-new-global-competition-for-corporate-profits>
- MORLEY, S. (1995). "Structural adjustment and determinants of poverty in Latin America". En Lustig, N. (ed.), *Coping with austerity: poverty and inequality in Latin America*. Washington D.C.: The Brookings Institution.

- MUNCK, R. (2015). *Rethinking Latin America: development, hegemony and social transformation*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- OSORIO, J. (2009). *Explotación redoblada y actualidad de la revolución*. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco.
- PETRAS, J. y Leiva, F. (1994). *Democracy and poverty in Chile: the limits of electoral politics*. Colombia: Westview Press.
- PETRAS, J. y Veltmeyer, H. (2002). "Autogestión de trabajadores en una perspectiva histórica". En Carpintero, E. y Hernandez, M. (eds.), *Produciendo realidad. Las empresas comunitarias*. Buenos Aires: Topía.
- (2005). *Social movements and the State power: Argentina, Bolivia, Brazil, Ecuador*. Londres: Pluto.
- (2013). *Social movements in Latin America: neoliberalism and popular resistance*. Basingstoke UK: Palgrave Macmillan.
- PORTES, A. y Benton, L. (1987). "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación". *Estudios Sociológicos*, 5(13), pp. 111-137.
- RODRÍGUEZ LASCANO, S. (2016). "Apuntes sobre el pensamiento crítico vs las mutaciones de la hidra". En *El pensamiento crítico frente a la Hidra capitalista II*. México: EZLN, pp. 434-455.
- SOLÓN, P. (ed.) (2016). *¿Es posible Vivir Bien?* La Paz: Fundación Solón.
- SOTELO, A. (2005). *América Latina. De crisis y paradigmas*. México: Plaza y Valdés.
- Subcomandante insurgente Marcos (2013). "Ellos y nosotros. VII". *Enlace Zapatista*. Recuperado de <http://enlacezapatista.ezln.org.mx/2013/02/19/ellos-y-nosotros-vii-ls-mas-pequens/>
- Subcomandante insurgente Galeano (2016). "Las artes y las ciencias en la historia del (neo) zapatismo". *Enlace Zapatista*. Recuperado de <http://enlacezapatista.ezln.org.mx/2016/12/28/las-artes-y-las-ciencias-en-la-historia-del-neo-zapatismo/>
- SUNKEL, O. (1993). *Development from within: toward a neostructuralist approach for Latin America*. Boulder CO: Lynne Rienner.
- TOKMAN, V. (1991). "El enfoque PREALC". En Tokman, V. (ed.), *El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis*. Ciudad de México: Conaculta.
- United Nations Conference on Trade and Liberalization (UNCTAD) (2010). *World Investment Report 2010*. Nueva York: UNCTAD.

- VELTMEYER, H. (2007). *On the move: the politics of social change in Latin America*. Toronto: University of Toronto Press.
- (16 y 17 de junio de 2016). “The social economy in Latin America: alter- or post-development? Rethinking Latin America: towards a new paradigm”. Conferencia Magistral en el Seminario Universitario “Prospects for a sustainable and equitable transition”. Juraj Dobrila en Pula University, Pula, Croatia.
- VELTMEYER, H. y Petras, J. (2014). *The new extractivism: a post-neoliberal development model or imperialism of the twenty-first century?* Londres: Zed Books.
- WALTON, J. y Ragin, C. (1990). “Global and national sources of political protest: third world responses to the debt crisis”. *American Sociological Review*, 55(6), pp. 876-890.
- WILPERT, G. (2007). *Changing Venezuela by taking power: the history and policies of the Chavez government*. Londres: Verso.
- World Bank (2001). *Reviewing poverty reduction strategy program*. Washington D.C.: World Bank.
- (2007). *Meeting the challenges of global development*. Washington D.C.: World Bank.
- ZIBECHI, R. (2007). *Autonomías y emancipaciones. América Latina en movimiento*. México: Bajo Tierra.
- (2015). “Participación de Raúl Zibechi”. En *El pensamiento crítico frente a la Hidra capitalista III*. México: EZLN.

“Quiero estudiar desarrollo económico” (O. Sunkel)

“¿Y eso qué es?” (L. Robbins)

Carlos Mallorquin

Victor Urquidi *in memoriam*

La obra teórica de Osvaldo Sunkel forma parte del acervo de los latinoamericanos que colaboraron en la generación de una perspectiva de analizar el estudio del desarrollo económico. El vocabulario y la estrategia específicos lo ubican en un lugar singular si se examina la “formación discursiva” (Foucault, 1972) o el “pensamiento colectivo” (Mirowski y Plehwe, 2009) del “pensamiento estructuralista latinoamericano”.

El título del texto (Franco, 2013) surge de una conversación entre Osvaldo Sunkel y Lionel Robbins en 1954, y plantea la manera en que Sunkel y el pensamiento latinoamericano resuelven la interrogante. La interlocución de dicha escena, entre Sunkel que intenta formular lo que cree posible ser estudiado y la respuesta iracunda, y aparentemente incompetente, por parte de Robbins, conviéndolo mejor a que estudie demografía, representa el objeto de mi artículo.

En la década de 1940 se gesta una serie de transformaciones políticas e institucionales que forman parte del trasfondo de las nuevas formaciones discursivas o “pensamiento colectivo” en el centro y en la periferia. Varios ámbitos del saber y las respectivas voluntades de saber/poder antagónicas reconstruyen sus vocabularios. En las universidades anglosajonas, nuevas corrientes teóricas en economía confluían en desalojar el pensamiento “institucionalista norteamericano”, por la síntesis neoclásica keynesiana.

Las reformas institucionales y políticas internacionales erigieron un nuevo patrón comercial bajo el liderazgo del dólar-oro (Bretton Woods y el Fondo Monetario Internacional), así como la creación de varias Comisiones Económicas bajo el orden de la estructura de las Naciones Unidas. Una de ellas fue la Comisión Económica para América Latina en 1947. Osvaldo Sunkel debe considerarse como uno de los responsables de formar parte de la emergente novedad teórica de posguerra en América Latina, y de manera muy singular, a lo largo de toda su vida intelectual, no obstante, o tal vez, a pesar de Raúl Prebisch, “extraordinaria figura” (Sunkel, 1991:38), uno de los héroes teóricos del periodo del pensamiento económico latinoamericano examinado.

Digo “singular” porque su participación en la generación de cierta perspectiva teórica (“centro-periferia”), siempre se halla “sobre la línea”, cuya característica reside en la indeterminación del borde de la línea que se pisa: “hacia afuera” o “hacia adentro”: no se trata de un “juego de palabras”, ya que su obra a finales de la década de 1980 gira en torno a la reconstrucción de dichos aspectos del modelo “centro-periferia”, tema que por falta de espacio no se abordará aquí.

En otras formaciones discursivas en torno al pensamiento económico, las designaciones a partir del héroe intelectual de un antes y el “pos” respectivo se hacen sin detrimento alguno respecto del vocabulario teórico que emerge. Esa quizá es otra de las “marcas” de Prebisch, quien nada paradójico, dada su propia evaluación del pensamiento económico, no cedía fácilmente su legado como necesariamente “estructuralista”.

Hablando estrictamente, el diálogo que da nombre al título del texto, su prolongación, era prácticamente imposible: Sunkel quiere hablar sobre una serie de categorías y conceptos todavía inexistentes o en proceso de construcción en otra latitud, y peor aún, en español y portugués. Por otra parte, el propio mundo académico anglosajón había creado el *dual economics* (Hirschman, 1981) o *second best*, donde las categorías de la economía convencionales no cabían, dadas las características de las economías “atrasadas”.

Alternativamente podemos decir que Robbins representa un discurso cuya generalidad y ostentación de “universal” impiden o rechazan, en el mejor de los casos, la interrogante sobre si distintas sociedades pueden trazarse caminos divergentes y

distintos a los que Europa había recorrido, y menos aún generar un vocabulario teórico propio delimitado. O sea, se trata de una pregunta y de un objeto teórico cuyo vocabulario específico se estaba consumando en América Latina durante esos años. Pero el (des)encuentro entre Sunkel y Robbins oculta una ausencia radical de un contexto para que dicha conversación fluya, se amplíe y genere las gratificaciones del deseo de la "demanda" de Sunkel a Robbins.

Ese espacio y contexto discursivo lo llamo, siguiendo a Donald Davidson (Malpas, 1992; Davidson, 2006), un "acto de caridad": "escuchar al otro", interpretar, traducir y desmadejar/reconstruir los vocabularios o universos de las partes, tan dispares y asimétricos entre sí. De donde procede una reconstrucción discursiva que engendraría, en el mejor de los casos, el "objeto" teórico que uno quería estudiar y que el otro era incapaz de comprender o generar dados sus puntos teóricos de partida. Pero la imagen del contexto de "caridad" para la traducción y reconstrucción teórica elaborada por Davidson para comprender el proceso y conformación de la hegemonía de ciertas "verdades" olvida que no se trata de un diálogo entre pares sino de antagonismos asimétricos de poder/saber.¹

Por lo tanto, la voluntad teórica y el "inter-aprendizaje" que posiblemente surja del acto de materializar el contexto de caridad sugerido por Davidson impone igualmente asumir las asimetrías de poder y antagonismos entre las diversas comunidades del saber, así como la reconstrucción de las mismas, lo cual impone la polémica y la lucha.

Tal vez aquí la figura de Lionel Robbins sea un caso radical, porque la desilusión se hubiera repetido en cualquier otra universidad de Europa o anglosajona: en todo caso se trata de un liberal cuyo mundo político e ideológico, "visión" diría Sunkel, se desmoronaba después de la gran depresión económica de la década de 1930 (Sunkel, 1973 [1970]). Entonces director de la London School of Economics y autor de la tesis acerca de que la economía tiene por objeto el tema "universal" de la elección del individuo ante la escasez, desarrollada en *Naturaleza y significado de la ciencia económica* (1932) (Hodgson, 2001), así como la discusión, en *The Great*

¹ De hecho, inicialmente los modelos antropológicos a partir de los cuales surge dicho postulado para pensar la interpretación-verdad entre comunidades "dispares culturalmente" provienen de la labor de los antropólogos anglosajones en las colonias respectivas.

Depression (1934), sobre la imposibilidad de realizar “racionalmente” dicha “elección” en una economía socialista, para el año 1947 ya había transitado a redactor de la versión refinada de la “declaración de objetivos” (Mirowski y Plehwe, 2009:24) de la Sociedad Mont Pelerin, nombrada así por la ciudad en Suiza donde se reunieron por primera vez el movimiento que reformuló, a mediados de la década de 1970, gran parte de la agenda neoliberal con Friedrich Hayek a la cabeza.

Sunkel llega al (des)encuentro con Robbins a partir de las ansiedades e incertidumbres de haber escuchado y leído al autor de la “biblia” (Sunkel, 2005:166) y otros textos constitutivos de los primeros años en la Cepal (Prebisch 1949, 1951, 1952), donde se reniega sistemáticamente de la supuesta “universalidad” del pensamiento económico e “instituciones” de los “centros industriales”.

Afortunadamente, la trayectoria teórica de Sunkel no fue descarrilada por la negativa y el ofrecimiento de Robbins, en parte porque para 1954 ya había formado parte del grupo literalmente “selecto” (Furtado, 1985) en la Cepal, como se dijo antes, de aquellos que subsecuentemente conformarían la “escuela estructuralista latinoamericana”, quienes ya habían iniciado ese recorrido; perspectiva desde la cual Sunkel reconstruiría algunos de sus interrogantes sobre el “desarrollo económico”. Ser parte de cierto episodio teórico del pensamiento latinoamericano no llega por suerte (o de *serendipity*, como dicen los anglosajones), sino producto de transformaciones institucionales y políticas internacionales de posguerra, las cuales generan algunas de las condiciones de existencia para poder “decir” y realizar ciertas preguntas, antagónicas al saber hegemónico: previamente las “verdades” de la economía convencional de la época, como si fueran “universales” provenían de los *money doctors* provenientes de las economías de los centros.² La construcción de un objeto como “el desarrollo económico” forma parte del proyecto profesional e intelectual de Sunkel desde que inició su trabajo en la Cepal. Su postura “asintótica” respecto de la perspectiva “centro-periferia” inicialmente se

² Existe mucha literatura sobre los cambios institucionales y políticos, de posguerra, y la lucha y victoria por crear la Cepal, y el ILPES, se presumirá conocida: Santa Cruz (1984), Furtado (1985), Magariños (1991), Caravaca y Espeche (2016). Sobre el papel del ILPES en las ciencias sociales latinoamericanas y el surgimiento del debate dependentista en dicho organismo, véase Gabay (2012) y Franco (2013).

genera con una lectura e interpretación del pensamiento “económico” del periodo, que en parte habían sido abonadas por ideas y obras de Raúl Prebisch.

Siempre tuvo que haber sido difícil la labor de una construcción teórica personal, si el trabajo solicitado imponía un velo y límites institucionales y más aún estar bajo el mando de una persona como Raúl Prebisch, quien, para dar un ejemplo, en el mismo año en que transcurre el “desencuentro” entre Sunkel y Robbins, reprocha y censura a Celso Furtado por su libro *A economia brasileira* (1954), libro dedicado a su persona. Es que Prebisch se otorgaba el privilegio de intervenir teóricamente cuando lo consideraba necesario, negando a otros funcionarios —como lo exigía la institución— las libertades que sólo un “centro de investigación universitario” poseía.³

Conquistarás el desarrollo con el sudor del “subdesarrollo”

Para poder avanzar en la dilucidación de las ideas teóricas más importantes que son el sustento de la obra clásica de Sunkel (1973 [1970]) y rescatar del mismo aquellos aspectos teóricos sustantivos de su discusión y que formaron parte ineludible del “enfoque histórico estructural”, se requiere, por un lado, tener presente los aspectos técnico-administrativos de las funciones de la institución internacional: “La Comisión dedicará especialmente sus actividades al estudio y a la búsqueda de soluciones a los problemas suscitados por el desajuste económico mundial en América Latina” (Sunkel, 1973 [1970]:21). Por otra parte, negar sistemáticamente las “limitaciones” o “insuficiencias” que señala el autor del libro:

³ No fue el único ni el último de los casos similares durante el “reino” de Prebisch; seguramente Sunkel tuvo que haber sido advertido de semejantes confrontaciones, inclusive por parte del propio Jorge Ahumada. De cualquier manera, cuando Prebisch rompe su postura, sobre la indebida “publicidad” para realizar discusiones eminentemente teóricas a “nombre propio”, supone referencias a aspectos teóricos de su elaboración, que no pudieron haber sido del conocimiento de la “comunidad cepalina” (véase Prebisch, 1951:10, nota a pie de página), la cual supone una teoría del precio y ganancia, *implícita* en su obra de la Cepal; o sobre el “desequilibrio” inherente para pensar el crecimiento en 1953, *Mística do equilíbrio espontâneo da economia*, y el texto de 1959, para el apadrinamiento por parte del mundo anglosajón, *La política comercial en los países insuficientemente desarrollados*. Prebisch siempre asumió las responsabilidades que suponen una especie de “caudillismo ilustrado y benevolente”, sino, véase por ejemplo, que pudo trabajar con figuras tan ortogonales (ideológicamente) como Victor Urquidí y Aníbal Pinto.

Principales insuficiencias de este libro (...) las diferencias específicas de los procesos de industrialización o de sustitución de importaciones en cada uno de los países del área, lo que hubiera permitido continuar con la tipología (...) el proceso de industrialización o de sustitución de importaciones está tratado en forma muy general y *no añade elementos teóricos-analíticos al tratamiento que sobre este periodo ha realizado la Cepal* (...) no se examinan, ni con el *método propuesto*, ni con un estudio histórico concreto, los principales problemas actuales del subdesarrollo latinoamericano; aun cuando estos últimos estuvieron presentes en todo el proceso de la elaboración del ensayo, no se trata explícitamente, y esto dificulta apreciar el valor explicativo que pudiera tener tanto el método de interpretación como la tipología planteada, y (...) el intento de establecer la tipología queda trunco (...) último es capaz de dar respuestas adecuadas a los problemas que plantea el subdesarrollo de América Latina (Sunkel, 1973 [1970]:10-11, cursivas mías).

De hecho, como se puede ver en la propia cita, a líneas seguidas, aparece una especie de retractación, se dice que se “dificulta” la interpretación y tipología propuesta, lo cual se desmiente a lo largo del libro (“aun cuando estos últimos estuvieron presentes en todo el proceso de la elaboración”). No voy a entrar en detalles debido a la ausencia de espacio para el ejercicio, pero el libro forma parte de uno de los pocos libros de la época, o incluso hoy, que realizaron con tal diligencia la descripción económica y social del desarrollo regional y mundial desde la primera guerra mundial e igualmente la descripción y formación de los Estados en la región al remitirse al enfoque histórico estructural o del “modelo de crecimiento hacia afuera”.

Por otra parte, cabe también cuestionar la idea de que una “tipología” más sustantiva nos ayude a plantear políticas económicas más adecuadas a ciertas circunstancias históricas económicas sociales.⁴ Las tipologías serían, en el peor de los

⁴ “Es decir, si la tipología hubiera estado acompañada de la construcción de modelos con variables macroeconómicas específicas para cada una de las partes, se apreciaría mejor el nexo que debe existir entre los instrumentos analíticos y la interpretación de la realidad (...) *la concepción o visión latinoamericana del desarrollo* de la región requiere ser instrumentada, formalizada y enriquecida utilizando, entre otras cosas, *el instrumental teórico existente*; de allí que no sólo se estudian las escuelas de pensamiento, sino el modelo de crecimiento que estaría implícito en cada una de ellas dándoles una expresión formal en los aspectos más vinculados con la teoría del desarrollo (...) elaborar modelos explicativos del

casos, el primer paso, no el último. Por otra parte, el libro no se ocupa más que tangencialmente de aspectos demasiados importantes para ser olvidados por el peso (literalmente) del mismo, que trata precisamente el proceso y la teorización sobre el crecimiento y el desarrollo: la teoría de la inflación cuya importancia para el pensamiento económico latinoamericano es esencial para poder diferenciarla de las concepciones convencionales al respecto, y que Sunkel desarrolló a partir de la obra clásica de Noyola en 1956, tema que impide desarrollarse por limitación de espacio.

Todavía queda por discutir otro aspecto que debe dislocarse del argumento en torno a las supuestas "deficiencias" o "limitaciones" que nos ofrece el autor para rescatar el enfoque histórico estructural y el "modelo del crecimiento hacia afuera". Debe, por lo tanto, cuestionarse nuevamente al autor sugiriendo que la ausencia de un "método" que guió el discurso y su transformación ante las "realidades latinoamericanas" no se contradice con la defensa del "enfoque histórico estructural". Sunkel nos propone que aceptemos una diferenciación o distinción entre niveles discursivos que son generados por "actos cognoscitivos", con ello hace referencia a una serie de categorías que son transformadas y teorizadas con el ir y venir de la investigación. Los actos cognoscitivos parten de una especie de "visión" donde reinan ciertos "rasgos ideológicos": un nivel o ámbito "preanalítico", el cual es transformado o superado en uno que se dice "analítico", donde cabrían los modelos y categorías de mayor rigurosidad, habiendo subsumido e incorporado en dicho proceso las particularidades histórico sociales de las economías estudiadas. El privilegio que Sunkel otorga a la noción de lo analítico en ocasiones obstruye comprender la formación y pertinencia teórica del "enfoque histórico estructural" y al "modelo del crecimiento hacia afuera" y su propia participación en el mismo, ha mencionado, como se advirtió antes, que "no añade elementos teóricos-analíticos al tratamiento" y que se requiere "instrumentar" la "visión latinoamericana del desarrollo" (Sunkel, 1973 [1970]:11).

subdesarrollo en los distintos periodos históricos, en obtener, primero, una tipología que permita precisar y especificar formas de funcionamiento particulares para cada tipo de economía e inmediatamente después traducir esto en un modelo formal para cada tipo de economía o sistema socioeconómico concreto parece oportuno publicar los resultados ya logrados en el estado actual de la investigación" (Sunkel, 1973 [1970]:11-12, cursivas mías).

Si hemos de transformar la “visión” latinoamericana o del “crecimiento hacia afuera” ésta deberá “formalizarse”, “entre otras cosas”, “con el instrumental teórico existente”. Por otra parte, no rehúye interrogar la pertinencia del mismo.⁵ Los existentes saberes y la aparentemente diversa situación y evolución histórica de las sociedades en el centro respecto de las periferias requiere su transformación teórica para pensar e interpretar el desarrollo económico regional:

¿Por qué es necesaria esta elaboración teórica?, ¿no hay modelos o teorías que permiten interpretar la evolución de la economía latinoamericana y explicarla en su especificidad histórica?, y (...) ¿para qué esta interpretación o elaboración teórica?, ¿por espíritu científico, porque es preciso conocer la realidad o por un reconocimiento tácito que es necesario y urgente actuar sobre ella? (...) partir de determinada situación histórica (...) actuar sobre ella dicha elaboración teórica sería innecesaria si el conjunto de problemas latinoamericanos fuese semejante a las circunstancias históricas predominantes en las primeras etapas de la industrialización de los países actualmente desarrollados, de allí la necesidad de una teoría específica para el caso de América Latina (...) *tuvo un carácter diferente, y por ello precisamente resulta inadecuada; obvio que no sólo se trata de un condicionamiento geográfico, sino que la especificidad de la teoría alude al tipo de estructura del subdesarrollo que se presentó históricamente en esta región: la economía exportadora dependiente* (...) que este esfuerzo de teorización se inserta en las tendencias del pensamiento económico latinoamericano que buscan, para influir sobre su política económica, una interpretación propia de las características del desarrollo de estos países con el objetivo deliberado de lograr la superación del subdesarrollo (...) dicho pensamiento se propone actuar sobre la realidad y en determinada dirección; por consiguiente es un pensamiento que contiene un sesgo ideológico determinado (Sunkel, 1973 [1970]:81, cursivas mías).

⁵ “Ante esta realidad histórica, que el concepto de subdesarrollo ahora refleja, cabe preguntarse qué respuesta ofrece el pensamiento económico. ¿Qué conceptos pueden encontrarse en él que correspondan a la nueva situación planteada y ofrezcan, a través de una formulación analítica rigurosa, una teoría que proporcione los elementos para formular políticas adecuadas a esta nueva situación?” (Sunkel, 1973 [1970]:22).

Según Sunkel, la existencia de sesgos ideológicos en los discursos no condiciona negativamente la generación de una "perspectiva" rigurosa en términos científicos;⁶ las transformaciones teóricas surgen de la contraposición entre un nivel "pre-analítico", o "visión" y el "analítico", por medio de un proceso de contrastación y examinación de los modelos y las categorías y sus respectivas realidades, de cuyo devenir evolucionan nuevos conceptos y categorías "analíticas". Esos sesgos ideológicos se superan siempre y cuando se puedan transformar, a través de un trabajo de discusión y objetivación de los mismos, confesando su existencia para impedir que dichos sesgos se incorporen subrepticamente en el nivel o ámbito analítico.

Esta estrategia expositiva y de discusión del pensamiento económico, por medio de la explicitación de las "visiones" históricas, cuyos prejuicios o supuestos "pre-analíticos" son purificados, si es que no expulsados de la formación discursiva, proviene del uso que Schumpeter (1971) hace en su historia del pensamiento económico, y a quien Sunkel sigue de cerca, la dicotomía "visión", o momento "pre-analítico" a partir del cual se pueden examinar los "avances" y transiciones conceptuales en diversos periodos, supone también la presencia de prejuicios de índole "social" o de "clase" de quienes respaldan los vocabularios en cuestión.

En la valoración de Sunkel, por ese entonces, lo que justifica repensar el pensamiento económico eurocéntrico o anglosajón es el deseo por transformar las realidades socioeconómicas que vivimos. Para superar e incorporar lo que sería la clásica distinción entre interpretar y "transformar el mundo" como decía Marx, Sunkel lo hace a partir del "pluralismo" social endémico que suponen ciertas concepciones de la perspectiva de Schumpeter. Lo que se quiere impugnar en dicha estrategia no es la heterogeneidad o pluralidad del mundo, cuya teorización es un producto teórico por excelencia de la perspectiva "centro-periferia" o del "pensamiento económico latinoamericano", sino la manera de llegar él, y tampoco por algún prurito "científico", sino debido a las secuelas conceptuales adversas que generó en el discurrir de Sunkel y la evaluación de la perspectiva en cuestión.

⁶ "No obstante la existencia de un sesgo ideológico residual, estos modales o teorías producen conocimiento científico. Respecto a un fenómeno determinado, se podrían tener varias explicaciones alternativas, igualmente válidas" (Sunkel, 1973 [1970]:96).

Rechazar la distinción entre lo analítico y lo pre-analítico para reflexionar sobre las transformaciones teóricas no supone rechazar la teorización a partir de Prebisch y sus elaboraciones subsecuentes como las de Sunkel, cuya centralidad reside en examinar las asimetrías de poder antagónicas y las bases de la constitución de los agentes. Esta forma de concebir el desarrollo pone el acento en la acción, en los instrumentos del poder político y en las propias estructuras del poder; y éstas son, en último término, las que explican la orientación, eficacia, intensidad y naturaleza de la manipulación social interna y externa, los recursos productivos, la técnica y los grupos sociopolíticos, (Sunkel, 1973 [1970]:38). Y menos aún disputar la concepción, subrayada por Sunkel en el sentido que el “enfoque histórico estructural” y sus diversos modos de ejercer el poder conjugan de esta manera totalidades en términos de “relaciones entre sistema, estructura y proceso” (Sunkel, 1973 [1970]:94, 141):

El uso de un método estructural, histórico y totalizante, a través del cual se persigue una reinterpretación (...) partiendo de una caracterización de su estructura productiva, de la estructura social y de poder derivada de aquella; de la influencia de la estructura social y de poder sobre la política económica y social, y de los cambios en las estructuras productivas y de poder derivados de las transformaciones que ocurren en los países centrales y en las vinculaciones entre esos países y los periféricos (Sunkel, 1973 [1970]:39).

Igualmente, tampoco se desecha la propuesta de Sunkel de que una teorización original, “decolonial” como dirían algunos hoy día, no implique admitir la historicidad del sujeto de la ciencia económica⁷ o en las ciencias sociales en general:

⁷ De acuerdo con Sunkel (1973 [1970]:86), “como visión general de la realidad, la concepción del mundo inspira o motiva la misma investigación positiva (el acto cognoscitivo pre-analítico de Schumpeter); es la materia prima esencial del proceso del conocimiento científico. Lo persigue, porque la visión se irá reconstruyendo y reformulando con la marcha y los resultados de la propia investigación positiva; qué método debe adoptarse cuando se admite que la realidad es cambiante y se advierte que el sujeto del conocimiento integra esa realidad y está condicionado por ella por cuanto nuestra posición no ha surgido de una preocupación por el método en sí mismo, sino precisamente del contraste entre las necesidades metodológicas de la investigación del subdesarrollo latinoamericano y la dirección que en este campo sigue la teoría económica convencional, tal como en general se enseña y aplica en América Latina”.

El observador analítico es, él mismo, producto de un medio social dado (...) nuestro pensamiento también está históricamente condicionado. El objeto de esta elaboración teórica sobre la realidad latinoamericana es la acción, es decir, se parte de un juicio de valor que postula la necesidad de modificar la realidad de América Latina. En otras palabras, este pensamiento no sólo se construye, o se pretende elaborar, a partir de la situación concreta de América Latina, sino que está condicionado además por la voluntad de cambiar dicha realidad. Esta concepción se sitúa dentro de una tendencia, pues tiene aspectos comunes en el pensamiento económico latinoamericano que expresan autores como Prebisch y Furtado e instituciones como la Cepal. La actividad intelectual de estos autores e instituciones está orientada por la necesidad de obtener cambios en la situación de América Latina: industrialización, reforma agraria, redistribución del ingreso, modificación de las relaciones entre el centro y la periferia, integración económica, participación de los grupos populares en el proceso de desarrollo, programas sociales, etcétera (...) la historicidad del sujeto de la ciencia económica (...) en el proceso mismo de elaboración científica, tratando de descubrir en qué momentos el investigador aparece condicionado históricamente de manera más o menos inequívoca (Sunkel, 1973 [1970]:83-84).

Sin embargo, acertadamente, Sunkel fue muy cuidadoso en distanciar su concepción de "totalidad" con referencia a la marxista, nombrándola "totalizante". Una posible explicación puede ser, precisamente, el contraste entre el "sujeto" o "agente universal", que surge del marxismo y la diversidad y "heterogeneidad de los agentes" en la perspectiva "centro-periferia": la división del mundo entre países industriales, avanzados o "centros", y países subdesarrollados, atrasados o "periféricos"; y, por otra parte, la repetición de este proceso dentro de los países subdesarrollados en áreas avanzadas y modernas, y áreas, grupos y actividades atrasadas, primitivas y dependientes. El desarrollo y el subdesarrollo pueden comprenderse, entonces, como estructuras, como estructuras parciales pero interdependientes, que componen un sistema único es la misma perspectiva (Sunkel, 1973 [1970]).⁸

⁸ Véase Sunkel (1978) para una mayor extensión de la importancia de la noción de la heterogeneidad.

Nuestra reconfiguración y deconstrucción de la importancia que Sunkel otorga a la noción de lo “analítico” tiene el objetivo de salvaguardar lo mejor del pensamiento económico latinoamericano representado en su texto clásico a través del “modelo de crecimiento hacia fuera” o “centro-periferia”, y que supone el “método” o “enfoque histórico estructural”; y por lo tanto, así como la evaluación del orden discursivo como la transición entre un nivel pre-analítico *versus* el analítico, es dogmática y circular, lo es igualmente concebir los objetos y conceptos como producto de algún “método” en acción.

Por lo tanto, ahora nos toca pasar a vuelo de pájaro el examen de más de 200 años de pensamiento económico. La crítica y descripción que realiza, de la evolución e historia del pensamiento económico, y sus respectivas corrientes, lleva un sello muy particular. En primer lugar, no debe olvidarse que gran parte de la labor misma fue producto de su labor pedagógica de entrenamiento para formar funcionarios y economistas en el ILPES; la presentación pormenorizada de los modelos o perspectivas se ampara y se justifica en términos de que las proyecciones de inversión y planes para el desarrollo reflejan sus categorías y presupuestos, aunque “muchas veces inconsciente” (Sunkel, 1973 [1970]:31, 219, 246),⁹ y otras no tanto, las que se tenían que tomar en cuenta para adaptarlas a ciertas circunstancias históricas para las cuales no fueron constituidas, como serían los trabajos de Harrod y Domar, quienes, según Sunkel, inspiraron cierta modelística del crecimiento, a partir de la transformación de la obra de Keynes.

La importancia de examinar detalladamente distintas teorías y “visiones” se sustenta, en particular en el caso de Harrod, en la idea de que dichos conceptos e ideas son el fundamento y sustrato común que presenta la mayoría de los diagnósticos y proyectos de inversión de la época, sobre todo por las entidades internacionales entonces dominantes: los dos modelos de Harrod-Domar adquieren especial significado si se considera que la elaboración de planes de desarrollo en América Latina estuvo parcialmente inspirada en este tipo de modelos. En efecto,

⁹ “Puesto que estos modelos están presentes en alguna medida en la formulación de planes en América Latina, conviene hacer explícita la realidad que les dio origen y mostrar la disociación que pudiera existir entre esa realidad y la de los países latinoamericanos. De ahí, pues, la importancia que puede alcanzar el estudio detenido de estos modelos, tanto desde un punto de vista analítico como desde el punto de vista de su contenido histórico e ideológico” (Sunkel, 1973 [1970]:246).

la desagregación sectorial del modelo de Domar ha servido para fundamentar, en parte, los esfuerzos de planificación, encarándose a ésta como un problema de asignación intersectorial de recursos, dando a la vez elementos para elaborar ciertos criterios de prioridad en las inversiones, de evaluación de proyectos, de selección de tecnologías, etcétera. Asimismo, estos modelos se traducen en una teoría de asignación intertemporal de recursos, fundamentando así las tareas de planificación global, (Sunkel, 1973 [1970]).

Substantivamente, casi 49% del libro *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo* (1970),¹⁰ está consagrado al análisis y la historia del pensamiento económico, a partir de los clásicos Ricardo y Marx (aunque aparecen referencias al mercantilismo y la fisiocracia), los "neoclásicos" (Marshall, Meade), Keynes y los modelos poskeynesianos (Harrod y Domar). Lo cual en sí mismo es un libro aparte. Desde el punto de vista del "pensamiento económico latinoamericano", el libro comparte con el texto de Celso Furtado en 1954 (*A economia brasileira*)¹¹ y sus ampliaciones (*Teoría política del desarrollo*, 1974), uno de los primeros lugares e intentos de evaluar el pensamiento "económico" a partir de los clásicos hasta los "modernos" en términos de una problemática que se construía día a día por entonces; pero en cuanto a extensión y detalle pormenorizado casi no hay comparación. La historia crítica que había realizado Prebisch (1943-1949)¹² era prácticamente desconocida, aunque su libro sobre Keynes ofrece algo de la misma.

Por lo tanto, si bien las exposiciones en el libro manifiestan algunas tareas impuestas de formación de recursos humanos en el ILPES, para examinar, entre otras concepciones, la razón producto-capital, o "el multiplicador de la inversión (inverso de la propensión marginal a ahorrar) para explicar un incremento de la demanda" (Sunkel, 1973 [1970]:235). Sunkel ofrece también un examen exhaustivo y detallado de los modelos y perspectivas durante el cual incluso encontramos la aclaración del acto que realiza de un lado y del otro en las ecuaciones, y el valor numérico de la derivada; o sea, el objetivo fue la "aprehensión cabal del pensamiento económico existente", lo cual exigía "examinarlo críticamente y no sólo

¹⁰ 187 páginas de 385.

¹¹ Páginas 191-246.

¹² Véase Mallorquin (2015).

desde el punto de vista de su rigor y coherencia interna” (Sunkel, 1973 [1970]:10).¹³ Según Sunkel su tarea:

Apunta hacia las principales insuficiencias de la teoría económica convencional para explicar el subdesarrollo. *Sin embargo, ello no puede llevar a desechar el pensamiento recibido; antes bien, exige estudiarlo profunda y críticamente, para evaluar qué tiene de permanente y válido*, para desentrañar los aspectos susceptibles de readaptación y perfeccionamiento, para señalar sus omisiones y limitaciones, dilucidar algunos problemas relativos al método que utiliza la teoría económica convencional, a la luz de las exigencias metodológicas que plantea el estudio del desarrollo (...) apreciar qué instrumentos y teorías parciales son adecuados para formalizar y enriquecer analíticamente la concepción del subdesarrollo latinoamericano (...) contrastarse su coherencia formal con la realidad que les dio origen y que trataron de explicar y plasmar en su momento (...) evaluar la aplicabilidad de los instrumentos existentes a una realidad histórica distinta (...) el concepto de desarrollo como cambio estructural global, los antecedentes históricos relativos al marco internacional y los resultados del examen crítico de la teoría económica (...) desentrañar la dinámica de las estructuras y el funcionamiento de la economía latinoamericana (Sunkel, 1973 [1970]:4; cursivas mías).

Como se ha visto con anterioridad, fue la distinción entre una serie de categorías que supuestamente pertenecen al nivel “pre-analítico”, o “ideológico” en tránsito hacia lo “analítico”, el recurso mediante el cual Sunkel evalúa el grado de coherencia y científicidad de los modelos y de las perspectivas respecto de las realidades latinoamericanas. Dicho esfuerzo analítico parecería un gran desperdicio si se compara con la postura de Furtado (1954), quien por un lado confronta al pensamiento eurocéntrico simplemente al negar la pertinencia “categorial” para

¹³ “No obstante que parte del esquema conceptual de la economía convencional en la práctica sirvió de punto de apoyo a los esfuerzos de planificación en América Latina, se mostró insuficiente desde el punto de vista del economista teórico que busca interpretar la evolución del sistema y desentrañar las causas que explican el subdesarrollo. Esto último por cuanto existe una evidente inadecuación entre las hipótesis básicas de dicho esquema conceptual y la realidad que se pretende aprehender mediante la teoría» (Sunkel, 1973 [1970]:91).

el examen del "subdesarrollo", y por el otro lado, paradójicamente, al generar un grave dilema, que podría llamarse "retroactividad en perjuicio", y del cual admirablemente se aleja Sunkel.¹⁴ Furtado (1954) atribuye o impone al pensamiento clásico y a la perspectiva y modelos económicos que le siguen problemas y preguntas cuya generación surgió posteriormente, o sea en la época que escribía.

Es interesante resaltar que el diagnóstico final de los clásicos, neoclásicos y keynesianos de *A economia brasileira* (Furtado, 1954) quedó excluido (casi página y media) de la edición de *Desarrollo y subdesarrollo* (1964). Allí se aprecia un panorama desolador respecto de la utilidad y capacidad de la "ciencia económica" para abocarse al "desarrollo":

Las observaciones hechas anteriormente [clásicos y neoclásicos-keynesianos] ponen en evidencia que el problema del desarrollo *ocupó siempre un segundo plano en la ciencia económica*. Hasta el presente, la atención de los economistas se había concentrado en los problemas relativos a la repartición del producto social, las fluctuaciones del nivel de precios y a la insuficiencia periódica del grado de ocupación de la capacidad productiva. Y de una manera general esas consideraciones habían conducido antes a la formulación de un teoría del estancamiento que del desarrollo (...). ¿De dónde arrancan los economistas esa idea del estancamiento si la realidad había sido otra? Aparentemente ella es resultado de las insuficiencias de las propias formulaciones teóricas. Había estado inmanente en las explicaciones que elaboraban los economistas del proceso económico. El estancamiento de la escuela clásica es una simple *reductio ad absurdum* ingenuamente hecho por J.S. Mill de

¹⁴ "La concepción evolucionista del proceso económico es de fundamental importancia para la corriente de pensamiento económico neoclásico (...) La idea de desarrollo no comparte la noción de naturalidad y espontaneidad que encierra la concepción evolucionista, ni la de mutación gradual y continua. Por el contrario, el desarrollo exige transformaciones profundas y deliberadas, cambios estructurales e institucionales, un proceso discontinuo de desequilibrios más que de equilibrio. Existe, pues, una discrepancia metodológica fundamental entre lo que requiere el *análisis del desarrollo* y lo que *ofrece la teoría neoclásica* (...) El concepto de progreso que esta corriente presupone implícitamente en su visión optimista del desarrollo capitalista, es sin duda parte de la idea de desarrollo puesto que ésta se refiere igualmente a la preocupación por el adelanto técnico y la aplicación de nuevos métodos para el mejor aprovechamiento del potencial productivo; pero no comparte con ella la misma visión optimista y automática que le permitía suponer que en el adelanto técnico residía la causa fundamental del avance económico. Se preocupa además seriamente por los efectos que el avance técnico tiene, desde el punto de vista de la capacidad de acumulación, sobre la distribución del ingreso y la asignación de recursos, aspectos *un tanto ajenos a la idea de progreso*" (Sunkel, 1973 [1970]:24, cursivas mías).

los argumentos polémicos de Ricardo. Entre los neoclásicos es una consecuencia de su impotencia para formular una teoría más realista de las ganancias. Finalmente, entre los keynesianos resulta de la negativa de éstos a reconocer la necesidad de modificaciones institucionales en cara del entorpecimiento del mecanismo de los precios. Antes de abandonar sus preconcepciones y posiciones establecidas *a priori*, los economistas de manera general vienen prefiriendo aceptar la idea milenaria de una tendencia al estancamiento. Esa actitud es responsable por el atraso de los trabajos de carácter científico con enfoque directo en los problemas del desarrollo. El gran esfuerzo que actualmente se realiza para subsanar esa enorme laguna podrá abrir perspectivas enteramente nuevas a la ciencia económica (Furtado, 1954:245-246).

Por su parte, Prebisch insistió en que las ínfulas de “universalidad” de las concepciones y categorías económicas eurocéntricas debían cuestionarse y, sustantivamente, su teoría del precio-ganancia, y por tanto de distribución, suponía introducir la noción del “tiempo” en la reflexión de la economía, cuya incorporación conceptual suponía la evolución económica en términos de ciclos, resultado de las disparidades de tiempo para concluir sus respectivos movimientos: producción, circulación e intercambios entre sectores, regiones, países (Mallorquin, 2015).

Si bien Prebisch argumentaba que la periferia “importaba” ideologías, las cuales debían estudiarse y superarse, no suponía impedimentos conceptuales o existenciales como los que se presumen en los relatos de Schumpeter sobre la transición entre lo “pre-analítico” y lo “analítico”. Furtado, por su parte, eludía el relativismo histórico que suponía Schumpeter, con la recuperación de la noción de un ámbito del “conocimiento” libre de los determinantes sociales de la época. Es a Karl Mannheim, a quien Furtado recurre: “Siguiendo a Mannheim, me formé una idea del papel social que desempeña la *intelligentsia*, particularmente en periodos de crisis. Sentí que me encontraba por encima de los factores determinantes creados por mi inserción social y estaba convencido de que el reto consistía en incorporar un sentido social en el uso de tal libertad” (Furtado, 1978:19). Por lo tanto, la intransigente evaluación del pensamiento económico por parte de Furtado (“el análisis de los factores que inducen al empresario a invertir, es ciertamente, la parte más pobre de

la obra de Keynes", 1954:242-243), repetían las del propio Prebisch: "¿Qué correspondencia tienen estos razonamientos teóricos con la realidad? No puede decirse que el libro de Keynes presenta un análisis sistemático de hechos que verifiquen sus teorías" (Prebisch, 1993 [1947]:258).

Sin embargo, Sunkel se aparta abiertamente de dichas declaraciones, la exposición de las ideas del pensamiento "convencional" y keynesiano resalta la "coherencia" y el "rigor", al grado que la mejor manera de describir dichas exposiciones/ficciones es como si fueran "fórmulas": término que extraigo de la distinción elaborada por Sunkel entre la "teoría del multiplicador" y las "fórmulas" del mismo, que surgieron por doquier en 1957,¹⁵ siendo —en contraste— la "propensión al consumo" o "al ahorro" de las teorías implícitas o explícitas.

Retrospectivamente, dicha estrategia fue útil porque desmitificaba su supuesta "aplicabilidad" para las realidades latinoamericanas, ya que la ausencia de incertidumbre y los presupuestos de los modelos eludían los problemas que había que confrontar: las decisiones de los empresarios sobre el ahorro e inversión se cumplían ("ahorro *ex ante*" y "ahorro *ex post*" se igualaban), la idea del "multiplicador de la inversión" (inverso de "la propensión marginal a ahorrar") transmutó en mera "fórmula", que dado el universo social al que hacían referencia, perdían todo sentido, algo que Sunkel (1957) ya destacaba en uno de sus primeros artículos: "¿Cuál es la utilidad práctica de la teoría del multiplicador?"

Apropiándome del término, tiene la función de subrayar la diligencia con que Sunkel construye los retratos de los modelos clásicos, preclásicos y keynesianos —y por tanto su poca utilidad—, se trata de una figura que ayuda a comprender la tarea realizada y puede servir para comprender esas exposiciones que aparecen en el texto clásico. Estrictamente hablando, lo que propongo es que dichas exposiciones son unas "fórmulas".¹⁶ Dichas "fórmulas", habiendo expatriado a las "teorías

¹⁵ Desde entonces Sunkel cuestiona la validez de Keynes y sus "aplicaciones prácticas a los problemas que presenta la realidad económica de los países poco desarrollados" (Sunkel, 1973 [1970]:255), más bien la "teoría keynesiana es particularmente objetable desde este punto de vista, pues a pesar de la brillante argumentación de su autor, sosteniendo todo lo contrario, la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, es todo menos 'general'", (Sunkel, 1973 [1970]:255).

¹⁶ "Este tipo de modelos —y en especial el de Harrod— busca adecuar los instrumentos de análisis para alcanzar cierto grado de formalización de las tendencias a largo plazo del sistema económico, tendencias éstas que se encaran como el resultado de una forma cíclica de crecimiento; es evidente entonces que los supuestos se establecen para alcanzar esos objetivos" (Sunkel, 1973 [1970]:268).

económicas” y sus supuestos, adquieren una innegable estabilidad y coherencia expositiva, sin embargo, creo que hay una importante excepción, de la cual Sunkel no logra librarse: en el planteamiento en torno a Ricardo: Sunkel no cede ante la posible alternativa de que la tendencia hacia el “*estado estacionario* que deriva de la dificultad del sector agrícola de alimentar una población creciente” (Sunkel, 1973 [1970]:113) no sea un fenómeno necesariamente inherente o central en el pensamiento de Ricardo, y eso a pesar de hacer intervenir a Ricardo en la narrativa con la posibilidad de pensar una contra-tendencia, a partir del “progreso técnico” con su artículo sobre la “maquinaria”. A Sunkel, su propia rigurosidad en las exposiciones lo traiciona: cuando discute la “distribución del ingreso” y su “evolución absoluta” ahí encuentra que no existe “ningún comportamiento forzoso para el monto de los beneficios” (Sunkel, 1973 [1970]:135), mientras la masa salarial y los montos de rentas seguían su mismo ritmo, lo cual no garantizaba teóricamente que la acumulación sufriera un estancamiento.

No es posible examinar aquí aspectos sustantivos de las “fórmulas” de los neoclásicos,¹⁷ Keynes¹⁸ y “keynesianos”, y su apreciación. Pero, existe otro episodio similar con respecto a Marx. Sunkel no sólo realiza una interesante traducción del vocabulario de Marx, a la “nomenclatura que actualmente usan los economistas” (Sunkel, 1973 [1970]:176). Igualmente elabora un modelo “matricial” de la reproducción ampliada del capitalismo, pero en cierta etapa de la narrativa la indeterminación de la tendencia la tasa de ganancia, ante la multiplicidad de formas que toma el capital y la dirección que toma la “composición orgánica” en la región,

¹⁷ Sunkel (1973 [1970]:93) afirma: “La economía neoclásica, consagrada a elaborar instrumentos parciales de análisis derivados de la visión clásica, y distanciada en el tiempo de la situación histórica que la originó, se encuentra ante una disociación entre sus hipótesis básicas y su situación histórica (...) análisis originados por la visión clásica, produciendo en rigor un instrumental mecanicista de tipo estático, parcial y a corto plazo”.

¹⁸ “Keynes sostiene que, dadas ciertas expectativas y determinadas condiciones de mercado, es perfectamente racional atesorar dinero” lo cual supone viable pensar “la preferencia por la liquidez” (Sunkel, 1973 [1970]:242). Si bien “la obra de Keynes significó un mayor acercamiento entre la teoría y la realidad, aunque sin apartarse de los elementos clave del método de la escuela neoclásica (la noción de equilibrio, los supuestos ‘maximizadores’ en el comportamiento de consumidores y empresarios, etcétera) (...), tampoco ofrece un tratamiento diferenciado para países con distintos niveles de desarrollo, es decir, la teoría general no está en condiciones de transformarse en un instrumento de análisis útil para el caso de los países cuya característica esencial es el subdesarrollo y la dependencia; esto es en parte consecuencia de otra de las limitaciones del análisis keynesiano, su carácter a histórico, estático y a corto plazo” (Sunkel, 1973 [1970]:242).

obliga a introducir aspectos políticos e institucionales de la "realidad" latinoamericana para pensar la distribución del ingreso y los ritmos de inversión/acumulación y el progreso técnico. Y de manera subrepticia se introduce la figura de Kaldor para cuestionar su hipótesis de que la perspectiva de Marx era aplicable en las "economías subdesarrolladas" (Sunkel, 1973 [1970]:185), mientras que la keynesiana correspondía a las "etapas posteriores del desarrollo capitalista" (Sunkel, 1973 [1970]:176).

Notas finales: hacia la superación del modelo "centro-periferia"

He examinado ciertos aspectos de la obra de Sunkel con referencia al pensamiento económico al cuestionar la manera de evaluar el "rigor" teórico y la función que juega lo "analítico", como el producto necesariamente de algún mecanismo cognoscitivo o "método", insistiendo en que no se requiere un modelo general para pensar la transformación teórica del vocabulario convencional. El orden de los conceptos se examina con base en sus supuestos y objetos.

Así, el "enfoque histórico estructural" no requiere reconocimiento en el nivel "analítico" o "metódico", y es el sustento de gran parte de la obra de Sunkel. La parte sustancial de su obra temprana la he examinado a partir de sus lazos con la Cepal; sin embargo, paralelamente, Sunkel también dio forma e impulsó un largo debate teórico entre los estructuralistas latinoamericanos en torno a los procesos que generan los desequilibrios estructurales internos, pero especialmente los "externos" que giran en torno a la teorización de la inflación. Si la guía principal de la descripción de la evolución económico-social regional se encuentra en la evaluación sobre la capacidad "diversificadora" de ciertas inversiones y sectores, así como sus efectos multiplicadores hacia otras regiones e incorporación de sus poblaciones de la economía (esa fue la función para elaborar la tipología), la perspectiva demuestra que la política de sustitución de importaciones no alcanzó las expectativas que se presumían. Es más, había intensificado los desequilibrios externos, o el de la balanza comercial, generando fuerzas "inflacionarias" de difícil contención. Es en el contexto de pensar los efectos de dichas transformaciones

sociales que inicia la elaboración de una explicación “estructural” de los desequilibrios internos y externos y sus secuelas “inflacionarias”.¹⁹

La relación de intercambio de las exportaciones, o sus precios relativos respecto los productos de importación adversos o “fluctuantes” (la expresión del “deterioro de los términos de intercambio”, aparece sólo en un par de veces), imponía constantes y repetidas devaluaciones para generar los “equilibrios” macroeconómicos, necesariamente inestables. Las reformas del campo y la agricultura no se concretaron y la dicotomía del dominio “latifundio-minifundio” contrarrestaba todos los avances en la tecnificación de otros sectores. El proceso de industrialización se encontraba paralizado y la fase de la sustitución de importaciones de bienes de consumo, sustentado en altos índices de protección y el capital monopolista extranjero, hacían casi imposible pensar el cambio hacia una mayor profundización industrial o su diversificación tecnológica. El modelo de “crecimiento hacia afuera”, de la economía “dependiente exportadora”, parecía haber llegado a su fin, Sunkel planteaba que llegaba el momento de su superación: “La política futura de desarrollo deberá basarse sobre la formulación de estrategias que tiendan definitivamente a sobrepasar el modelo centro-periferia” (1973 [1970]:380).

Las elaboraciones teóricas que siguen a *El subdesarrollo...* son inicialmente una búsqueda, casi enardecida, atrapada por una disyuntiva que oscila entre el “desarrollo nacional” (Sunkel, 1967a, 1967b, 1967c) o la “*sucursalización*” de nuestras economías; esa transformación del vocabulario para pensar la integración de las sociedades latinoamericanas forma parte de un vocabulario que se iniciaba a expresar “fuera” de la Cepal un “nacionalismo” cada vez más recalcitrante, para

¹⁹ A partir del texto de Noyola (1956), Sunkel exige que se piense “en voz alta” (Sunkel, 1958:19) y distingue las acepciones de “presión” y “propagación inflacionaria”; las amplía para reflexionar sobre las consecuencias de los planes de estabilización en Chile. La firma Klein-Saks y el FMI generaron una desastrosa evaluación e intervención en las proyecciones de la estabilización; a dicha literatura, además de la Cepal, interviene Aníbal Pinto, *Ni estabilidad ni desarrollo* en 1960, y Raúl Prebisch en 1982 (originalmente publicado en 1961), *El falso dilema entre desarrollo económico e inflación*, aunque a quien realmente respondía era a Felipe Herrera, *¿Desarrollo económico o estabilidad monetaria?*, entonces recientemente incorporado al FMI. Sunkel retorna al tema en 1963 con “El fracaso de la políticas en el contexto del proceso de desarrollo latinoamericano”; gran parte sus referencias a dichas discusiones no se hacen explícitas en *El subdesarrollo...*, no obstante la participación de las categorías en dicho libro como “presión” y fuerzas de “propagación” inflacionarias que, como dice Sunkel, “serán temas de otro trabajo” (1973 [1970]:138).

reflexionar sobre la política económica, y las últimas frases de *El subdesarrollo...* confesaban la necesidad de "sobrepasar el modelo centro-periferia".

Casi a fines de la década de 1980, la famosa "década perdida" para el crecimiento de la región, Sunkel generará una nueva reflexión y elaboración conceptual; plasma, a través de una "vuelta a Prebisch", una reconstrucción del "estructuralismo", con una hábil recuperación de textos clásicos, a partir del texto que llama la "biblia". El "neoestructuralismo" y sus particularidades son recuperadas conceptualmente en torno a una reflexión sobre los mecanismos de transformación industrial y tecnológica "desde dentro", ante las limitaciones asimétricas que confronta la transformación de la periferia. La evaluación y los postulados del neoestructuralismo, que por falta de espacio se dejarán para otra ocasión, tendrán que pasar primero por examinar detenidamente la narrativa sobre el "estructuralismo" y su historia, que en el caso de Sunkel va más allá de una "fetichización" de la industrialización, porque a pesar de trabajar con las elaboraciones de Fernando Fajnzylber, en esta ocasión se apoya en una serie de categorías provenientes del institucionalismo norteamericano, y que a su manera típica lo expresa casi pisando el borde de la línea "hacia fuera" del "estructuralismo".

Las "verdades" son productos y construcciones del mundo de las mujeres y los hombres: las categorías y vocabularios establecen sus significados y sus respectivas traducciones entre y hacia otros vocabularios, formando parte de un proceso antagonístico y de lucha. No olvidemos el contexto de "caridad" que lo presupone, pero que debe conquistarse en un universo cambiante e indeterminado. En algunas épocas, en esa lucha, cuando se platica con los anglosajones sobre nuestra búsqueda de una especificidad histórica y sus saberes (Sunkel, 1966), las respuestas que recibimos son dignas de rescatar: a mediados de la década de 1960 Arnold C. Harberger (1966) habla con una mesura "amistosa" que podría denominarse "asombrosa", porque 30 años después Mr. Good Economics, y para entonces bajo el influjo de la Asociación de Mont Pelérin, conscientemente involucrado de la hegemonía política del neoliberalismo en Chile y otros lugares, su semblante se transforma en nuestro redentor:

When “good economics” was just coming to Latin American (*sic*) in the late 1950’s, the path was far from easy. In the way stood a bulwark of doctrinaire isolationism and protectionism: the “old” ECLA (...) which actively sponsored and fostered the interventionist, statist, liberal policies of the era (...) I find it hard, even from today’s vantage point, to define precisely what structuralism was. It did not proceed via rigorous analysis from the ground up, as it were. Rather it referred vaguely to “ineslaticities” of various types —of foreign demand for raw materials, of domestic supply of agricultural products, and so on— that somehow stood in the way of progress, made inflation almost inevitable (even, to some, desirable), and made widespread state intervention a sensible “solution” to Latin American problems (Harberger, 1997:306-307).

Dicha actitud no es excepcional. Raúl Prebisch, habiendo tenido todos los privilegios del “poder” en el mundo internacional de las Naciones Unidas, era conocido por su exabruptos y tenía claro que era precisamente su desprecio al trato indigno y sus réplicas lo que les fascinaba a muchos de sus interlocutores; en una entrevista en el año 1985, en el idioma inglés, de cara a cara con David Pollock, su colaborador y asistente en la UNCTAD y con quien recorrió el mundo, le espetó:

Because of second- and third-hand reading. And because there is a prejudice that probably you have seen, [as] a member of a northern university. Really, David, there is a certain arrogance and disparagement. They don’t take us seriously. I’m sure that in Harvard they don’t take us seriously. We are second-class economists, or even third class. We are underdeveloped economists (Prebisch, 2001:17).²⁰

La búsqueda teórica inicial de Sunkel por una especificación particular de las categorías para explicar un espacio geográfico, una especificidad histórica, toma forma ante semejante estructura del poder-saber. Esa labor ha formado parte de

²⁰ “Por las interpretaciones de segunda y tercera mano de mis escritos. Y porque existe un prejuicio, como usted probablemente ha notado, como miembro de una universidad del norte. Realmente, David, hay cierta arrogancia y menosprecio. No nos toman en serio. Estoy seguro de que en Harvard no nos toman en serio. Somos economistas de segunda categoría o hasta de tercera. Somos economistas subdesarrollados” (Prebisch, 2001:17, misma página en la versión en español).

una larga lucha "dentro" del pensamiento económico (1977), pero esa tarea lleva una carga mayor desde la periferia; ante la insuficiencia teórica de las categorías eurocéntricas, su regeneración siempre impone una nueva tarea: deconstruir la historia económica que las hizo posible en ese continente. En ese sentido, el estructuralismo latinoamericano encontrará que el "*locus classicus*" (Sunkel, 1977:36) presenta una diversidad teórica ocultada por las corrientes que asumieron los liderazgos y las verdades teóricas producidas en el centro e importadas: el marxismo y los que se dicen neoclásicos.

Referencias

- CARAVACA, J. y Espeche, X. (2016). "América Latina como problema y como solución: Robert Triffin, Daniel Cosío Villegas, Víctor Urquidí y Raúl Prebisch antes del Manifiesto Latinoamericano (1944-1946)". *Desarrollo Económico*, 55(217), pp. 411-435.
- DAVIDSON, D. (2006). "De la idea misma de un esquema conceptual". En Davidson, D. (ed.), *De la verdad y de la interpretación: fundamentales contribuciones a la filosofía del lenguaje*. Barcelona: Gedisa, pp. 189-203.
- FOUCAULT, M. (1972). *Archaeology of knowledge*. Londres: Tavistock Publications Limited.
- FRANCO, R. (2013). *La invención del ILPES*. Santiago de Chile: Cepal.
- FURTADO, C. (1954). *A economia brasileira*. Río de Janeiro: Editora Noite.
- _____ (1974). *Teoría y política del desarrollo económico*. México: Siglo XXI (primera edición en portugués 1967).
- _____ (1978). *Criatividade e dependência na civilização industrial*. São Paulo: Paz e Terra.
- _____ (1985). *A fantasia organizada*. Río de Janeiro: Paz e Terra.
- GABAY, E. (2012). *Una historia de la Cepal/IPES: entre la academia y el campo del poder (1948-1973)* (tesis doctoral). Argentina: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional de Cuyo.
- HARBERGER, A.C. (1997). "Good economics comes to Latin America, 1955-1995". En Coats, A.W. (ed.), *The post-1945 internationalization of economics*. Durham and London: Duke University Press.

- HARBERGER, A.C. (1966). "Latin American economists in the United States: comment". *Economic Development and Cultural Change*, 15(1), pp. 87-90.
- HERRERA, F. (1958). *¿Desarrollo económico o estabilidad monetaria?* Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- HIRSCHMAN, A. (1981). "The rise and decline of development economics". En Hirschman, A. (ed.), *Essays in trespassing: economics to politics and beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HODGSON, G. (2001). *How economics forgot history*. Londres: Routledge.
- MAGARIÑOS, M. (1991). *Diálogos con Raúl Prebisch*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MALPAS, J. (1992). *Donald Davidson and the mirror of meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MALLORQUIN, C. (2015). "Lord Keynes después de su muerte, según Raúl Prebisch". *Estudios Críticos del Desarrollo*, 6(9), pp. 173-228.
- MIROWSKI, P. y Plehwe, D. (eds.) (2009). *The road from Mont Pèlerin. The making of the neoliberal thought collective*. Cambridge: Harvard University Press.
- NOYOLA, J. (1956). "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos". *Investigación Económica*, 16(4), pp. 603-648.
- PINTO, A. (1960). *Ni estabilidad ni desarrollo*. Santiago de Chile: Centro de Investigaciones y Acción Social, S.C.
- PREBISCH, R. (1949). "El desarrollo económico de la América Latina y sus principales problemas". *Cepal*, E/CN.12/89.
- _____ (1951). "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico". En Cepal, *Estudio económico de América Latina, 1949*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- _____ (1952). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. México: Cepal.
- _____ (1953). "La mística del equilibrio espontáneo de la economía". En *Discursos, declaraciones y documentos 1952-1963* (vol. 1). Santiago de Chile: Cepal.
- _____ (1982). "El falso dilema entre desarrollo económico e inflación". En Gurrieri, A. (ed.), *La obra de Prebisch en la Cepal*. México: Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1993 [1947]). "El capital y la tasa de interés en la teoría keynesiana". En Prebisch, R. (ed.), *Obras 1919-1948* (vol. IV). Buenos Aires: Fundación Raúl Prebisch.

- _____ (2001). "Raúl Prebisch on ECLAC's achievements and deficiencies: an unpublished interview". *Cepal Review*, 75, pp. 9-22.
- ROBBINS, L. (1932). *An essay on the nature and significance of economic science*. Londres: Macmillan.
- _____ (1934). *The Great Depression*. Londres: Macmillan.
- SANTA CRUZ, H. (1984). *Cooperar o perecer. El dilema de la comunidad mundial*. (tomo I). Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- SCHUMPETER, J. (1971). *Historia del análisis económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SUNKEL, O. (1957). "¿Cuál es la utilidad práctica de la teoría del multiplicador?" *El Trimestre Económico*, 24(3), pp. 251-275.
- _____ (1958). "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo". *El Trimestre Económico*, 25(100(4)), pp. 319-351.
- _____ (1963). "El fracaso de las políticas en el contexto del proceso de desarrollo latinoamericano". *El Trimestre Económico*, 30(120(4)), pp. 620-640.
- _____ (1966). "Latin American economists in the United States. Aníbal Pinto and Osvaldo Sunkel". *Economic Development and Cultural Change*, 15(1), pp. 79-86.
- _____ (1967a). "El trasfondo estructural de los problemas del desarrollo latinoamericano". *El Trimestre Económico*, 34(133(1)), pp. 11-58.
- _____ (1967b). "Capitalismo transnacional y desintegración nacional". *El Trimestre Económico*, 34(133(1)), pp. 3-61.
- _____ (1967c). "Política nacional de desarrollo y dependencia externa". *Estudios Internacionales*, 1(1).
- _____ (1973 [1970]). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI Editores.
- _____ (1977). "El desarrollo de la teoría del desarrollo". *Estudios Internacionales*, 10(40), pp. 33-46.
- _____ (1978). "La dependencia y la heterogeneidad estructural". *El Trimestre Económico*, 45(177(1)), pp. 3-20.
- _____ (1991) (comp.). *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2005). "Conversación con Osvaldo Sunkel. El desarrollo de América Latina ayer y hoy". *Cuadernos del CENDES*, 22(60), pp. 155-170.

Despojo y luchas por lo común

¿Facilitando la desposesión? Complejidades de la industria de las ONG

Debra D. Chapman

El presente capítulo tiene el objetivo de proporcionar una base para estudios posteriores más amplios acerca de las organizaciones no gubernamentales (ONG). Incluso, puede considerarse como una revisión de la literatura de diversas valoraciones de ONG como una industria vasta y heterogénea, que ha crecido sustancialmente desde principios de los 1980. El capítulo examina una selección de varios tipos de ONG que brindan servicios en la periferia y se abordan sus patrones de financiación, sus relaciones con otros actores políticos, sus motivaciones y objetivos. El texto se divide en cuatro secciones: comienza con una introducción breve que esboza el contexto neoliberal de proliferación de las ONG, seguida por una visión general de la complejidad de la industria de ONG, un análisis ilustrativo de tres tipos diferentes de ONG y finalmente una breve discusión de las críticas de dicha industria.¹

¹ Una versión preliminar de este texto fue presentada en la segunda sesión del IV Seminario de Desarrollo, Sustentabilidad y Seguridad Humana: “Los rostros del desarrollo neoliberal en México y el contexto global”, el cual tuvo lugar los días 13 y 14 de octubre de 2016 y fue organizado por la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas. La autora agradece a la Secretaría de Relaciones Exteriores de México y a la Oficina Canadiense de Educación Internacional por el apoyo financiero, así como a la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas por el auspicio. Un reconocimiento especial a Henry Veltmeyer y Darcy Tetreault por sus comentarios.

Mi experiencia impartiendo cursos universitarios y presentando artículos sobre las ONG me permite hacer una advertencia antes de sumergir al lector en un análisis crítico de las ONG concebidas como una “industria”. Primero, el aproximarse al tópico desde una perspectiva crítica política-económica no comprende un ataque a las buenas intenciones de las personas que han sido empleadas por ONG o de quienes son voluntarios. Segundo, con la finalidad de llevar a cabo un análisis tan objetivo e imparcial como sea posible, sugiero considerar el factor humano fuera de la ecuación y acercarnos al tema de la misma manera en que se estudia a las empresas transnacionales o a los gobiernos. Este enfoque reconoce el contexto político, económico y social en el que se encuentran las ONG. Los elementos/factores humanos pueden ser retomados cuando se traten estudios de caso y al examinar cómo diferentes sectores de la sociedad pueden beneficiarse o ser impactados por el trabajo de una ONG. La aproximación elegida no descarta que el factor humano no sea importante; sencillamente ofrece las herramientas para dirigir el tema en términos político-económicos, más allá de las motivaciones de los actores implicados.

El contexto neoliberal

La imagen del imperialismo estadounidense² cambió tras la desaparición de la URSS en 1991, un momento de desarrollo geopolítico trascendental que le dio licencia para utilizar el ejército en modos nunca antes vistos desde la Segunda Guerra Mundial (Mann, 2004:19). Con una década de anticipación, las estrategias económicas de Estados Unidos también fueron modificadas para avanzar hacia la agenda neoliberal bajo los términos del Consenso de Washington. Mann describe el imperialismo estadounidense como “un gigante militar, el conductor del asiento trasero de la economía, un político esquizofrénico y un fantasma ideológico” (2004:26; véase también Petras y Veltmeyer, 2006). Tales

² Me refiero aquí al imperialismo estadounidense que emergió después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los responsables del gobierno se prepararon para la expansión política y económica global (Chomsky, 2004; véase también Amin, 2004).

características poco atractivas impulsadas por el poder y el interés propio han sido desarrolladas por Estados Unidos en conjunto con las empresas transnacionales, las instituciones financieras internacionales y las asociaciones estatales que dirigen el orden mundial.

Desde la adopción de una estrategia de capitalismo neoliberal por parte de Estados Unidos, el Reino Unido y China hacia 1980 (Harvey 2007), y después del experimento chileno de 1973, dicha estrategia se ha extendido a través del mundo con drásticas consecuencias para la población. De acuerdo con un informe de Oxfam, 227 millones de hectáreas de tierra en el Sur global fueron vendidas o arrendadas a inversores internacionales entre 2001 y 2011 (Oxfam, 2011). Estas transacciones impulsaron con frecuencia el desalojo de las personas de sus tierras de forma violenta y el despojo de sus cultivos, medios de subsistencia, dignidad y futuro.³ Los países del Norte, tales como Estados Unidos, China, Rusia, Alemania, Francia y Canadá (Gordon y Webber, 2016), han participado especialmente en estos actos de desposesión (Petras y Veltmeyer, 2006).

Ya sea que se nombre neoliberalismo, capitalismo extractivo (Veltmeyer y Petras, 2014) o capitalismo monopolista financiero (Bellamy, 2014), la economía mundial está organizada de tal manera que los Estados poderosos del Norte (operando a través de las empresas transnacionales, los acuerdos de comercio internacional y las instituciones financieras internacionales) dictan en gran medida la interacción política y económica internacional. Los Estados nación que sigan el modelo y acepten participar deben entonces facilitar las políticas e imposiciones que implica este sistema. A pesar de que en gran parte ha sido administrada por los propios gobiernos de los Estados, la soberanía estatal es cuestionada cuando las fuerzas exógenas influyen en la toma de decisiones internas.

Las reformas neoliberales han diezmando economías nacionales y locales en el Sur global, principalmente los sectores agrícolas e industriales. Por supuesto, el cambio no ha ocurrido sólo en una dirección. La resistencia a las potencias imperiales y a las políticas neoliberales se ha presentado en varias formas, incluido el intento por establecer en el siglo XXI el socialismo en distintos países de

³ Kothari y Harcourt (2004) se refieren a esto como “violencia de desarrollo”.

América Latina, encabezado por Venezuela. La teoría de Amin de desvinculación (1990) es un recordatorio de lo que se requiere para sentar las bases de un modo alternativo de producción como el socialismo.

No obstante, bajo la administración neoliberal, los Estados en la periferia o el Sur global se han visto obligados a vender las empresas paraestatales, que prosperaron en América Latina durante el periodo de la industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982), para reducir la burocracia y así canalizar los ahorros al pago de la deuda acumulada durante las décadas de 1970 y 1980, para satisfacer las necesidades de las empresas transnacionales y generalmente facilitar más el funcionamiento de las fuerzas del libre mercado. A pesar de la propaganda generalizada en sentido contrario, la brecha económica entre países ricos desarrollados y pobres subdesarrollados aumentó previsiblemente con el neoliberalismo (Houtzager, 2005).

Con la globalización de la producción, los acuerdos de comercio internacional, los programas de ajuste estructural y las reformas neoliberales correspondientes, la fijación espacial y la acumulación por desposesión han aumentado las ganancias y la expansión geopolítica de las empresas transnacionales en el Sur global (véase Harvey, 2005, 2007). Smith (2015) demuestra cómo el movimiento transfronterizo de empresas, productos e inversión extranjera directa ha sido facilitado por la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, mientras que la migración humana se ha vuelto más difícil. Estas y otras reformas han impactado a la sociedad civil a través de la reducción de los salarios de los trabajadores, la destrucción de las industrias locales, el asalto a los sindicatos de trabajadores, el aumento del empleo precario y la reducción del gasto público en servicios sociales. También han aumentado los niveles de desempleo y la pérdida de empleos, tierras y otros recursos naturales. El neoliberalismo ha provocado “un aumento del número de campesinos sin tierra, la quiebra de las familias campesinas y la migración forzada a la periferia de los centros urbanos” (Petras y Veltmeyer, 2006:169). La retirada del Estado de los niveles previos de provisión del bienestar social ha significado que los servicios sociales básicos en las áreas de salud, educación, vivienda, saneamiento y medio ambiente, hayan sido afectados de modo negativo por la nueva forma de capitalismo. Dado que los servicios

tradicionalmente proporcionados por el Estado han sido reducidos o insuficientemente financiados, la sociedad civil mediante las ONG (y en alianza con los gobiernos neoliberales y las corporaciones) ha creado un modelo alternativo de prestación de servicios diseñado para cubrir la negligencia del Estado en satisfacer las necesidades sociales y económicas de las poblaciones humanas. En consecuencia, las ONG han proliferado en el nivel global bajo el neoliberalismo.

Complejidad de la industria de las ONG

Las ONG de cualquier clase, desde las pequeñas de tipo comunitario hasta las grandes internacionales, han florecido en el neoliberalismo al intentar satisfacer las necesidades básicas de las comunidades, descuidadas por el Estado, el cual ha retirado las disposiciones de bienestar social de acuerdo con ciertos imperativos neoliberales. La sustitución de las ONG por los gobiernos se refleja en la definición efectuada por el Banco Mundial como “organizaciones privadas que realizan actividades para aliviar el sufrimiento, promover los intereses de los pobres, proteger el medio ambiente, prestar servicios sociales básicos o emprender el desarrollo comunitario” (Malena, 1995:13). Al sustituir “gobiernos” por “ONG” e “instituciones públicas” por “organizaciones privadas”, la definición sería: “Los gobiernos son instituciones públicas que llevan a cabo actividades para aliviar el sufrimiento, promover los intereses de los pobres, proteger el medio ambiente, prestar servicios sociales básicos o emprender el desarrollo comunitario”. Resulta evidente que para el Banco Mundial las ONG están haciendo el trabajo que correspondería a los gobiernos, pero lo hacen de modo estricto según los principios neoliberales y, por supuesto, son instituciones privadas y no públicas. En ese sentido son instituciones perfectamente neoliberales.

El Banco Mundial distingue entre las ONG operacionales, que trabajan en especial en proyectos relacionados con el desarrollo, y las ONG de promoción, que se centran en atraer la atención a los problemas mediante el cabildeo del gobierno y el público, incluso a través de los medios de comunicación. Shefner (2007) explica cómo algunos de lo que él llama grupos de la sociedad civil, incluidas las

ONG, son mantenidos por el Estado, ya que su trabajo facilita el debilitamiento estatal y a la vez proporciona una justificación para la comercialización del bienestar social. Otras son las ONG civiles y de derechos humanos, como Amnistía Internacional y Human Rights Watch, que con frecuencia cuestionan las prerrogativas estatales. En contraste, existen otras ONG como la Freedom House de Estados Unidos y la Fundación Nacional para la Democracia, que podría parecer a primera vista que desafían al Estado con la intención de que sea más democrático, pero que en un análisis más fino se observa que trabajan con el Estado aceptando y promocionando su política neoliberal.

La ventaja comparativa⁴ y la colaboración son aspectos del trabajo de las ONG que, a escala local, no se materializan necesariamente como se anticipan (Alsop *et al.*, 1996). Banks *et al.* (2015:708) cuestionan el argumento de la ventaja comparativa y sostienen que uno de los problemas con las ONG es que “tienen raíces débiles (...) en la sociedad civil en los países en los que trabajan y en los que generan recursos”. La ausencia de colaboración resulta en traslapes, proyectos inacabados y la creación de ricos y pobres, es decir, los que reciben servicios y los que no (véase Chapman, 2016).

Según el Banco Mundial (2016), “el número de ONG internacionales aumentó de 6 mil en 1990 a más de 50 mil en 2006”. Recientemente, la Unión de Asociaciones Internacionales (2016) informó un nuevo aumento a 67 mil. Shukla (2010) notificó en *The Indian Express* que hay más de 3.3 millones de ONG nacionales sólo en la India. En otra comparación, un informe de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol, 2014) tiene registradas más de 30 mil organizaciones nacionales de la sociedad civil. En todos los casos mencionados se contabilizan únicamente las organizaciones registradas. Existen numerosas ONG internacionales no registradas que trabajan en países extranjeros, pero están registradas en el país donde se halla su sede. Ello sugiere que en cualquier país podría haber cientos de ONG no registradas que trabajan en las comunidades y el campo, lo que aparte de cualquier

⁴ Cernea (1988:18) describe cuatro ventajas comparativas de las ONG: “Capacidad de llegar a los campesinos pobres y alcanzar zonas remotas (...) la capacidad de promover la participación local (...) la capacidad de operar a bajo costo (...) la capacidad de innovar y adaptarse”.

otra cosa crea un problema para los investigadores que quieren hacer estudios etnográficos.

Tipos de ONG

Lewis y Kanji (2009) proporcionan una relación detallada de las categorías utilizadas para distinguir los diferentes tipos de ONG, la cual incluye las siguientes: BINGO, que representa a las ONG internacionales favorables a los negocios; OSC, organizaciones de la sociedad civil, también denominadas OP (organizaciones populares) (véase Clarke, 1998); DONGO, organizaciones donantes; ONGA, organizaciones ambientales; GONGO, organizaciones operadas por el gobierno (es difícil entender por qué se considera que esta categoría es una ONG); OING, organismos internacionales; CUANGO, organismos cuasi-autónomos; RINGO, organizaciones internacionales religiosas; TANGO, organismos de asistencia técnica; OSG, organizaciones de apoyo comunitario; MANGO, organizaciones de promoción del mercado; CHARDS, Sociedades de Salud Comunitaria y Desarrollo Rural.

Dentro de cada una de dichas categorías hay ONG con una variedad de diferentes agendas y mandatos. Por ejemplo, las de derechos humanos podrían pertenecer a la categoría OSG, ONGI u OSC. La importancia misma de las categorías puede ser únicamente para fines de financiación o registro. Las tendencias ideológicas de las ONG son variadas, al igual que sus motivaciones y objetivos. No hay un “criterio único”. Las competencias de las ONG van desde el desarrollo, los derechos humanos, las finanzas (microfinanzas), el medio ambiente, los derechos de los animales, el apoyo jurídico y la soberanía alimentaria, hasta la educación, la migración, la vivienda, el cuidado de los niños y de personas de la tercera edad, y otras áreas de la atención médica (por ejemplo, VIH). De hecho, en diferentes grados, todas las funciones sociopolíticas aceptadas de cualquier gobierno responsable están siendo desempeñadas por las ONG.

Además, la distinción entre movimientos sociales, ONG, instituciones autónomas, organizaciones o sociedades y organizaciones cívicas complica aún más el panorama. No siempre resulta claro si los investigadores se refieren a las ONG

estrictamente definidas o incluyen otros tipos de organizaciones que realizan labores similares o relacionadas.

ONG *versus* movimientos sociales, OSC y sindicatos

Las ONG deben diferenciarse de los movimientos sociales y otras organizaciones de la sociedad civil (OSC). Un examen de la relación entre cada una de las organizaciones y el Estado esclarecería las diferencias entre ambos actores sociopolíticos. Por lo general, se piensa que las ONG no tienen fines de lucro, que son independientes del Estado, impulsadas por voluntarios y diseñadas para ayudar a resolver las deficiencias sociales y económicas que se encuentran en la sociedad y que se estructuran de forma democrática. Sin embargo, los Estados (así como las organizaciones privadas) a menudo financian a las ONG, lo que pone en entredicho su independencia. La búsqueda de ganancias está frecuentemente detrás de la creación de una ONG y su liderazgo es autoproclamado, sin tener que rendir cuentas a la población que atienden. La fuente o la ausencia de financiación de proyectos limita la dimensión y el éxito del trabajo de las ONG. Además, las ONG presentan muchos objetivos diferentes, estructuras organizativas internas, fuentes de financiación y vínculos con distintos actores sociales, políticos y económicos. Como se detalló con anterioridad, los diversos tipos de ONG, desde las comunitarias hasta las grandes internacionales, varían en número de empleados remunerados, magnitud de sus presupuestos, lealtades, sostenibilidad y alcance, entre otros.

En contraste, los movimientos sociales comprenden grupos de personas que impugnan el poder. Como colectivo, desafían al Estado a través de protestas organizadas (incluyendo marchas y ocupaciones de tierra y sitios), peticiones o huelgas de hambre. Se organizan en torno a ejes económicos, políticos, sociales y culturales. Si bien con frecuencia tienen un enfoque particular, a veces incorporan múltiples demandas vagamente relacionadas. Los movimientos sociales no son estructuras permanentes; su situación financiera es típicamente precaria y su membresía se halla en constante estado de flujo. Los movimientos sociales carecen de registro oficial en el Estado. Aunque en ocasiones utilizan Cámaras gubernamentales para

abogar por su causa, la mayoría de sus actividades son extraparlamentarias. Buscan ser transformadores, pero muchos se disuelven antes de realizar sus metas.

Según Sinwell (2013:102; véase también Africa, 2013), “la relación entre movimientos sociales y organizaciones no gubernamentales (ONG) ha sido cuestionada”. La preocupación principal de Sinwell son las acciones de las ONG que van en forma paralela con las demandas y plataformas de los movimientos sociales. Los movimientos sociales usan tácticas contenciosas como la acción directa o la desobediencia civil para protestar contra algún mal del sistema, mientras que las ONG tienden a trabajar dentro del sistema para arreglarlo. La *ONGización*⁵ se produce con frecuencia cuando las ONG mantienen estrechas relaciones con los movimientos sociales (Sinwell, 2013).

Las OSC difieren de las ONG en que requieren membresía. Clarke las denomina organizaciones populares (OP) y las describe como “asociaciones locales, sin fines de lucro y basadas en la membresía, que organizan y movilizan a sus miembros en apoyo de los objetivos colectivos de bienestar” (1998:37). Asimismo, asociaciones de vecinos, clubes temáticos y agrupaciones de servicio pertenecen a esta categoría. Las organizaciones de la sociedad civil son responsables ante sus miembros y sus líderes electos. Se vinculan de modo recurrente con las ONG al abogar por reformas políticas y sociales (Banks *et al.*, 2015). Muchas veces los términos “ONG” y “organización de la sociedad civil” se usan indistintamente, lo que complica aún más las cosas.

Rendición de cuentas

Hay una serie de preguntas preocupantes que surgen al estudiar las ONG. Por ejemplo, ¿a quién deben rendir cuentas las ONG? Claramente, los Estados son responsables ante las poblaciones a las que prestan servicios (tal vez no de modo tan evidente, pero de acuerdo con las normas democráticas liberales, el proceso

⁵ La *ONGización* en este contexto se refiere a la transformación de los movimientos sociales causada cuando las ONG intervienen en las luchas locales. Sinwell (2013) sostiene que el resultado es un movimiento social menos militante y desradicalizado que a menudo recurre a vías legales, negociaciones o talleres.

electoral está diseñado para mejorar la rendición de cuentas y la legitimidad). De acuerdo con lo anterior, y basándose en la premisa de que los gobiernos del Sur global son “corruptos, ineficientes e incapaces de prestar” los servicios necesarios, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) declara que “muchas de las funciones tradicionalmente reservadas al Estado *deben ser asumidas* por las ONG, que *son consideradas más capaces* de prestar servicios a los pobres” (Karim, 2001:92, énfasis añadido al original).

Si bien este argumento es plausible, es importante reconocer que las ONG no son responsables ante las comunidades a las que prestan servicios, ni ante el gobierno de las comunidades de acogida. No poseen ninguna “legitimidad” porque no tienen derecho ni justificación para ejercer el poder, y parece que la responsabilidad recae en los organismos de financiación o en el propio consejo de administración de las ONG. No existe un organismo regulador internacional que establezca leyes o requisitos de supervisión de sus actividades. Es una industria que se ha introducido en la economía política dominante de la sociedad moderna, que se presume como caritativa, solidaria y transformadora.

Las ONG son actores políticos en el sentido de que participan en actividades que tradicionalmente han sido realizadas por el Estado, y que el Estado deja felizmente a terceros no regulados. Pese a que sus defensores consideran que las ONG son actores centrales dentro de la sociedad civil, al proporcionar servicios o complementar las actividades estatales, los escépticos cuestionan su capacidad para funcionar como “incubadoras de desarrollo alternativo” (Bukonya y Hickey, 2014:312). Independientemente de su poder de permanencia o su capacidad para efectuar cambios, las ONG como actores políticos participan en varias actividades, como la defensa de la sociedad civil, la prestación de servicios o la organización de talleres de información. Antes del incremento de las ONG en todo el mundo, los servicios y talleres habrían sido impartidos (o no) por instituciones estatales, y los movimientos sociales u organizaciones comunitarias se habrían organizado y defendido por su cuenta.

La cuestión del financiamiento

El financiamiento para las ONG es un tema de gran relevancia en este contexto. Puede provenir de numerosas fuentes distintas. Las más grandes, en su mayoría internacionales, solicitan dinero de diferentes agencias privadas y gubernamentales con una visión detallada del proyecto que se va a realizar. Un organismo financiador sólo apoya proyectos que se ajusten a su agenda, lo que pone seriamente en duda hasta qué punto las ONG tienen independencia sobre sus propias actividades. Las ONG comunitarias luchan financieramente. A menudo dependen de sus propios recursos o de las actividades de recaudación de fondos que realizan en sus comunidades o en eventos públicos. Las organizaciones religiosas son una fuente sustancial de financiación para muchas de las ONG. Algunos proyectos de desarrollo son financiados incluso por corporaciones.

Las ONG más grandes se mueven en los círculos de poder (y conocen celebridades, por ejemplo, Bono y Geldof). Las ONG internacionales poderosas con frecuencia reciben financiamiento de la ONU, que por su parte está fuertemente influenciada por los deseos de su mayor financiador, Estados Unidos, y cada vez más por las corporaciones transnacionales y los bancos bajo los auspicios del Pacto Mundial: “Estos agentes no son actores neutrales (...) son pilares del capitalismo y demandan lealtad a aquellos cuyos salarios ‘estratosféricos’ pagan” (Hoddersen, 2006:55). Las fundaciones Ford, Bill y Melinda Gates y Rockefeller financian ONG, organizaciones comunitarias o iniciativas de tipo incubadora. Sus nombres son indicativos de la perspectiva ideológica que informa sus políticas y prioridades de financiación. La tenue relación entre los donantes y las ONG hace que los proyectos se abandonen a medida que los donantes pasan a proyectos de mayor interés. Dicha falta de compromiso resulta en prácticas insostenibles. Aunque numerosas ONG pueden sobrevivir, muchos proyectos de desarrollo quedan sin terminar o carecen de fondos para asegurar la continuidad hacia el futuro (Chapman, 2016).

En el caso de la Ayuda para el Desarrollo Exterior (ADE) de los países desarrollados dirigida a las ONG de desarrollo en la periferia, la capacidad de la ONG para determinar el destino del dinero es insignificante. La canalización de la

asistencia oficial para el desarrollo por medio de las ONG, y no a los organismos gubernamentales, se justifica por el hecho de que son más eficaces al atender las necesidades de las comunidades locales debido a su papel apolítico y flexible (Jalali, 2013). También se quita la presión a los gobiernos, puesto que las comunidades reciben cierto apoyo y las ONG no se consideran actores con una agenda política partidista de la cual las comunidades pueden exigir más apoyo. Es precisamente la postura apolítica requerida por sus financiadores lo que quita de las ONG su potencial transformador. De acuerdo con esa crítica, Gordon y Webber advierten que la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (CIDA, por sus siglas en inglés), “encuentra en las ONG grandes representantes dispuestos a colgar las zanahorias podridas frente a las comunidades empobrecidas” (2016:27) al proporcionar fondos que no pueden resistir.

Como se informó en mi estudio de la ética del Aprendizaje de Servicio Internacional (ISL, por sus siglas en inglés) (Chapman, 2016), hace unos años tuve un estudiante que decidió crear su propia ONG para pagar sus estudios universitarios. Él veía esto como una oportunidad emprendedora social que significaba aprovechar a estudiantes para cobrarles por ubicarlos como voluntarios en un orfanato en India. Los estudiantes que participaron en las actividades del ISL de ese tipo pagaron entre 3 mil y 9 mil dólares canadienses por una colocación voluntaria de seis a ocho semanas con una ONG en una comunidad marginada. De acuerdo con los resultados de la investigación, ninguno de los fondos pagados por los estudiantes permaneció en la comunidad. Concerniente a las ONG que participan en ISL, el financiamiento proviene de los estudiantes y de las becas que ellas pueden asegurar. Este es un recordatorio de que las ONG no son necesariamente “sin fines de lucro”, a pesar de que muchas afirman serlo. Con frecuencia es muy difícil acceder a los estados financieros fiables de las ONG y cuando están disponibles carecen de detalles sobre ambos lados del balance. La transparencia no es obligatoria ni controlada y, por lo tanto, a menudo no existe.

Diversos especialistas han planteado su preocupación acerca de las relaciones entre donantes y ONG. Elbers y Arts (2011, citando otras fuentes) se refieren a la dependencia de recursos, las asimetrías de poder y la influencia de los donantes en el diseño de los proyectos, el monitoreo, los informes y la evaluación como

preocupaciones centrales entre tales relaciones. La forma en que las ONG responden a las necesidades de los donantes varía. En ese sentido, la tipología de AbouAssi (2014) puede ser aplicada aquí. Argumenta que las ONG responden de cuatro maneras a las exigencias de los donantes. La primera es la “salida”, cuando las ONG dejan de trabajar con el donante en cuestión. La segunda respuesta es dar “voz” a sus preocupaciones en busca de una causa común o compromiso. La tercera se basa en la “lealtad” de la ONG hacia el donante, lo que hace que la ONG se adapte a cambios y demandas de los donantes. En esta respuesta, las ONG carecen de independencia y de decisiones conscientes. Si bien es muy similar a la tercera respuesta, AbouAssi señala que la cuarta respuesta es como una “adaptación” en la que la ONG tiene un grado de independencia que de modo recurrente ajusta deliberadamente a los objetivos del financiador con el fin de obtener más fondos. En cada una de las respuestas la responsabilidad recae en la ONG para reaccionar ante los cambios de los donantes. Una ONG es débil a menos que elija la opción uno o cuatro. La opción uno es la más extrema, pues significa la terminación de la relación con el donante. Ahora, la pregunta que surge es: ¿son diferentes las ONG comunitarias?

El pertenecer a cualquiera de dichas categorías tendría que determinarse mediante una evaluación caso por caso. Algunas ONG comunitarias dependen en su totalidad de los recursos financieros de sus fundadores y a menudo son autosuficientes, mientras que otras dependen de donantes externos y cuentan con presupuestos muy bajos. Conforme crecen las organizaciones se inclinan a solicitar y tener éxito en recibir fondos externos para cubrir sus gastos operativos. Aparte de los mandatos de los donantes, “la intención de ayudar a los pobres se enreda y es constreñida por las fuerzas del mercado (...) las políticas estatales, la política nacional y las estructuras locales de poder” (Karim, 2001:93).

En síntesis, “se han erosionado o despolitizado los enfoques participativos [refiriéndose a los objetivos socioeconómicos y transformadores que condujeron a la fundación de la ONG], se ha reducido la sensibilidad cultural, se han debilitado los vínculos locales y, en última instancia, se han diluido los valores fundamentales, debido a que las ONG se convierten en ejecutoras de la política de los donantes en lugar de actores independientes” (Elbers y Arts, citado en Banks *et al.*, 2015:710).

Ello ha dado lugar a un proceso de profesionalización de la industria, liderado por los donantes, que socava la capacidad transformadora de las ONG como actores independientes, limitando sus tendencias innovadoras y alejándolas de sus beneficiarios.

Tres tipos de ONG: desarrollo, medio ambiente y finanzas

A pesar de que el Banco Mundial distingue entre las ONG operacionales y de promoción, varias ONG participan en ambos tipos de actividades. Las más grandes y que se benefician de mayores recursos se hallan más propensas a participar en el trabajo de promoción que las pequeñas, mientras que las ONG más pequeñas, impulsadas ideológicamente, también pueden centrarse más en la difusión de sus demandas. Como se mencionó con anterioridad, las ONG se dedican a una variedad de actividades diferentes, desde la educación hasta la atención sanitaria y la preservación del medio ambiente. Es difícil dividir la relación en otras categorías, a saber, nacional, comunitaria o internacional, porque sus funciones y características tienden a superponerse. Este apartado ofrece una consideración más detallada de tres tipos principales de ONG (desarrollo, medioambiental y financiero) y algunas de las preguntas que se plantean al examinarlas. Nos recuerda por qué las generalizaciones deben evitarse.

1. ONG de desarrollo

En opinión de Banks *et al.* (2015:707, citando otras fuentes), las ONG de desarrollo “se convirtieron en actores prominentes (...) después del final de la Guerra Fría (...) Son más grandes, más numerosas y sofisticadas y reciben una mayor porción de ayuda externa y otras formas de financiamiento para el desarrollo que antes”. El aumento de las ONG de desarrollo se produce durante un periodo de creciente desigualdad y una “concentración del poder económico y político en manos de una proporción menor de países y personas más ricos del mundo” (según Houtzager en Banks *et al.*, 2015:707; véase Oxfam, 2016, 2017). En lugar

de ser transformadoras, se enfocan en soluciones pragmáticas, con frecuencia llamadas soluciones de “curita” (*bandaid solutions*) (Banks *et al.*, 2015:708) a problemas inmediatos como la falta de vivienda, educación o alimentación.

Las grandes ONG de desarrollo internacional frecuentemente aparecen en las comunidades después de desastres naturales o de conflictos violentos, mientras que las más pequeñas atienden las necesidades de pequeños sectores de la comunidad. Las ONG comunitarias cuentan con recursos financieros limitados que dificultan su capacidad para expandir y servir a una porción mayor de la población. Si bien es de poca importancia aquí, el concepto mismo de “desarrollo” no siempre está claramente definido ni comprendido. Suele abordarse desde una perspectiva eurocéntrica que tiende a socavar usos y costumbres⁶ locales, estructuras de gobierno y conocimiento. Las de desarrollo internacional son particularmente culpables de tal infracción. Al respecto, Venne (2013:73) afirma que “[una] organización no gubernamental no puede representar los derechos de las naciones indígenas (...) Nuestro camino hacia la libertad no viene envuelto en el paquete de las ONG”. Las ONG de desarrollo son atraídas por las comunidades indígenas debido a la pobreza y las dificultades que han sufrido desde el colonialismo. Uno podría cuestionar si esta intervención no es de naturaleza neocolonial.

2. ONG ambientales

Las ONG ambientales se dedican a diversas actividades tales como revertir la degradación ambiental causada por actividades antropogénicas, la preservación o la protección del medio ambiente y los recursos naturales (como la promoción de lo ecológico, la reforestación o la conservación) y la restauración de la devastación ambiental causada por desastres naturales. Ya se discutió en la sección de financiamiento anterior que las ONG ambientales no están exentas de los deseos de sus financiadores. En su estudio de tres ONG ambientales en Líbano, AbouAssi (2014)

⁶ “Usos y costumbres” es un término comúnmente usado en México para referirse a las tradiciones y costumbres de las comunidades indígenas. En ese contexto, el autor lo usa para aludir a tradiciones y costumbres locales, indígenas o no (en el caso de la India, véase Kapoor, 2013).

examina la manera en que las ONG reaccionaron al cambio de prioridades de financiamiento de los donantes. En los tres casos, los donantes transfirieron sus prioridades a proyectos más orientados a proporcionar servicios y las ONG respondieron de acuerdo con sus propios principios. Una de ellas cambió con el donante, otra trabajó con el donante, pero buscó otras fuentes de financiamiento, y la tercera dejó de trabajar con el donante y continuó con sus objetivos y misión predefinidos.

Esos hallazgos destacan el riesgo de generalizaciones al estudiar las ONG. Más allá de las idiosincrasias de los donantes, las ONG ambientales se enfrentan a estructuras de poder corporativas. Choudry sostiene que, en lugar de desafiar las prácticas estatales y corporativas, “las ONG ambientales a menudo sirven a los intereses económicos y políticos de la élite y son ellas mismas las que son profundamente coloniales en su práctica y discurso” (2013:25). Asimismo, en su opinión, las ONG confían en y trabajan con los Estados y las corporaciones, facilitando así el “lavado verde” y la promoción de políticas neoliberales, mientras que los movimientos sociales son más propensos a proteger el medio ambiente del “desarrollo” promovido por el Estado y el capital. Aún más, la manera en que las ONG ambientales comprenden la preservación y conservación del medio ambiente no siempre es compatible con las prácticas indígenas, los medios de subsistencia o la comprensión local de los recursos naturales (véase Swamy, 2013). Una de las ONG ambientales internacionales más importantes, Conservation International, ha sido acusada de actuar de manera que facilita el extractivismo, al proporcionar experiencia científica a corporaciones que continúan con sus prácticas ambientalmente destructivas y al facilitar a las corporaciones transnacionales el patentar los recursos naturales en las áreas sureñas (Choudry, 2013).

Choudry pone de relieve numerosas preocupaciones en torno a las prácticas realizadas por dicha ONG, fuertemente financiada y políticamente influyente, que sirve a los intereses de corporaciones y gobiernos en nombre de la “conservación” (2013; véase también Kapoor, 2013). Cuando las ONG ambientales cuestionan la autoridad, el resultado puede ser desagradable. Los informes de enfrentamientos abundan, en especial en entornos donde se construyen presas o donde las empresas mineras extraen recursos locales. De hecho, Greenpeace tiene una historia de

enfrentamientos con corporaciones. Otro ejemplo de la actividad de las ONG que conduce a conflictos se detalla en el artículo de Kapoor titulado “Desposesión en la India rural” (2013:51), en el que explica cómo se dieron de baja las ONG activas y anticorporativas en Kashipur y las que sobrevivieron se volvieron contra la población y comenzaron a promover el desarrollo de cuencas hidrográficas a favor de los intereses corporativos. Una situación similar surgió con el proyecto de construir el embalse Indrāvati Vistapita Lokmanch en 2008, donde las ONG que en un inicio apoyaban la lucha contra la construcción de la presa cambiaron su postura en el momento de una confrontación, al alinearse con los constructores de presas (Kapoor, 2013).

3. ONG financieras o proveedoras de crédito

Estas ONG son comunes en muchas de las regiones más necesitadas del mundo. En la década de 1990 las mujeres se convirtieron en el objetivo principal de las ONG de microcrédito/microfinanzas. Los préstamos se ponían a disposición de personas que de otro modo no calificarían a través del sistema bancario convencional. Karim (2001) advierte de la relación patrono-cliente que surge de dicha práctica. El microcrédito se promueve como una solución a la pobreza, una forma de fomentar la actividad empresarial, generar crecimiento y empoderar a las mujeres al brindarles recursos financieros para iniciar sus propios negocios (Manos, Gueyie e Yaron, 2013). Pero las mujeres, en particular, se vuelven subordinadas y dependen de las ONG, por lo que se ven obligadas a caer en trampas de deuda difíciles de salir. Sólo en Bangladesh hay “más de 2.3 millones de prestatarios, de los cuales 94% son mujeres” (Karim, 2001:95).

En ese sentido, lo que el Banco Mundial y la ONU se niegan a discutir son las medidas utilizadas para recuperar el dinero prestado o la tasa de éxito de los nuevos negocios.⁷ Karim encontró que el dinero fue recuperado mediante “intimidación, fuerza y violencia” (2001:95). Existe un debate continuo sobre cómo evaluar las diferentes formas de microfinanzas (Manos, 2013). Bateman sostiene que para

⁷ Según Demirgü *et al.* (citados en Bateman, 2014), aproximadamente 50% de todas las empresas microfinanciadas en Bosnia durante los años 2000 fracasó en el primer año.

el año 2014 toda la industria microfinanciera había ido “muy mal (...) que se había convertido en una de las intervenciones más perjudiciales en la historia reciente de la política económica y de desarrollo” (2014:3). Kapoor (2013:59) está de acuerdo con la crítica de Bateman y argumenta que es “la mejor intervención para la despolitización (...) [y que] promueve el neoliberalismo desde abajo (...) lo cual [a su vez] socava los intereses de los movimientos colectivos”.

Críticas a la industria de ONG

Como se ha demostrado hasta este punto, hay mucho debate sobre el papel de las ONG y su lugar en las relaciones sociales de producción y en la sociedad civil en general. En esta sección se presenta un breve análisis de algunas de las evaluaciones más puntuales. Si bien hay quienes las aplauden por los beneficios derivados de sus proyectos de desarrollo y las redes comunitarias que generan, otros las critican por su función en la facilitación del proyecto neoliberal. Parafraseando a Choudry y Kapoor, Banks *et al.* (2015:714), escribe: “Mientras que algunas ONG fueron establecidas y han logrado mantenerse unidas y cercanas a los movimientos [y necesidades] de la gente con propósitos específicos, éstas tienden a ser excepciones”.

Es importante que los investigadores reconozcan las excepciones y las promuevan como modelos alternativos, pero los problemas más frecuentes no deben pasarse por alto. Por ejemplo, Cockcroft enuncia (1998) que las ONG no sólo alteran el papel del Estado, sino que también interfieren con el éxito organizativo de las fuerzas de oposición. Se ha dicho que sirven a los intereses del Banco Mundial, del imperialismo estadounidense y de las élites nacionales al atomizar los movimientos sociales, al colocar a los “extranjeros” al mando de los presupuestos y la planificación, así como al reducir la lucha política/económica al nivel local donde los recursos son escasos (Kapoor, 2013).

Hardt y Negri (2000:36) describen a las ONG como “algunas de las armas pacíficas más poderosas del nuevo orden mundial”. Argumentan que el trabajo de las ONG dentro de las naciones socava el papel y los poderes del Estado y simultáneamente debilita “movimientos locales e internacionales para el cambio” (véase

también Choudry y Kapoor, 2013:2; Kapoor, 2013:50). Consideran que las ONG son la “imagen pública del neoliberalismo” (Hardt y Negri, 2000:313). Nagar y Raju (2003:3) se refieren a ellas como “un brazo del gobierno”; mientras que otros, como Smillie y Hailey (2001:173), sostienen que las ONG “ofrecen algo nuevo e importante”. Asimismo, Banks *et al.* (2015:714) consideran a las ONG como “parte de un ecosistema” que comprende relaciones con una variedad de organizaciones de la sociedad civil. La construcción de alianzas que se desarrolla dentro de tal ecosistema da fuerza a la sociedad civil y una mayor capacidad para efectuar cambios, contrario a si todas las partes actuaran por separado. Por supuesto, las ONG deben estar dispuestas a trabajar dentro de este “ecosistema” para poder ser parte de ese cambio.

Roy (citado en Kamat, 2013:VIII) se refiere a las ONG como “especies indicadoras”, ya que “cuanto mayor es la devastación causada por el neoliberalismo, mayor es el brote de ONG”. Si bien la afluencia de ONG ha aumentado, como indica Africa (2013:138) en su estudio sobre las Filipinas, el subdesarrollo en dicho país no se ha resuelto. Petras y Veltmeyer (2005) argumentaron que las ONG sirven como “el pegamento” que es aplicado para unir a la sociedad cuando algo necesita cubrir el papel reducido del Estado (de bienestar) bajo el neoliberalismo. Dos años más tarde, Veltmeyer expuso que

las ONG en su mayoría han sido convertidas en instrumentos de política del gobierno. Se han transformado en agencias mediadoras que en la práctica no han ayudado a la creación de capacidades y el empoderamiento de organizaciones comunitarias (...) Por el contrario, las ONG han contribuido en general a la desmovilización de estas organizaciones, a su debilitamiento y dispersión (2007:39).

En un estudio sobre las ONG en Bangladesh, Karim resume las quejas de los críticos de la siguiente manera: “Los burócratas de las ONG no son representantes elegidos del pueblo; sus operaciones no son transparentes; no pagan impuestos al gobierno, aunque muchos tienen empresas comerciales rentables; están obligados a sus patrocinadores financieros, los cuales resultan ser naciones industrializadas occidentales” (2001:98).

Finalmente, los estudiosos feministas de los 1990 fueron particularmente críticos con las ONG (véase Álvarez, 1998, 1999; Lang, 1997; Silliman, 1999; Schild, 1998). Su trascendencia se deriva del hecho de que las mujeres son más propensas a participar en el trabajo de las ONG o a ser afectadas por ellas en la medida en que se infiltran en sus comunidades. Además, sostienen que las ONG son “profundamente sexistas” (Bernal y Grewal, 2014:3).

Conclusiones

Este capítulo proporciona la base para futuros estudios empíricos sobre las ONG. Se destacan las complejidades de una industria heterogénea que involucra a actores políticos, económicos y sociales con diferentes grados de poder, distintos fines y resultados impredecibles. Invita al lector a pensar más allá de las ONG como una característica incuestionable e inevitable del actual orden político económico. Por supuesto, se podría argumentar que, en las comunidades marginales del Sur global, el Estado nunca ha provisto los servicios que se podría esperar de un análisis eurocéntrico de la responsabilidad estatal. ¿Significa esto que deberíamos celebrar las contribuciones de las ONG? En nuestra opinión las ONG no son movimientos sociales, no son transformadoras (no proporcionan ni sugieren un modo alternativo de producción), no están basadas en clases (los receptores y los proveedores de servicios abarcan diferentes clases sociales) y no son estructuras de poder (no tienen poder legítimo). Sin embargo, han proliferado en el mundo bajo el modelo económico-político actual y afirman ser o parecer ser un poco de todo lo anterior. Si, como se ha concluido, las ONG son insostenibles, no transformadoras, y de hecho facilitan la desposesión al mantener la agenda neoliberal, el análisis aquí desarrollado puede leerse como una guía para facilitar futuros estudios exploratorios empíricos de la industria de las ONG, más allá de simples generalizaciones.

Referencias

- ABOUASSI, K. (2014). "Get money get involved? NGOs reacting to donor funding and their potential involvement in the public policy processes". *International Society for Third-Sector Research*, 25, pp. 968-990.
- AFRICA, S. (2013). "Philippine NGOs: defusing dissent, spurring change". En Choudry, A. y Kapoor, D. (eds.), *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- ALSOP, R.G., Khandelwal, R., Gilbert, E.H. y Farrington, J. (1996). "The human capital dimension of collaboration among government, NGOs and farm families: comparative advantage, complications and observations from an Indian case". *Agriculture and Human Values*, 13(2), pp. 3-12.
- ÁLVAREZ, S.E. (1998). "Latin American feminisms 'go global': trends of the 1990s and challenges for the new millennium". En Álvarez, S.E., Dagnino, E. y Escobar, A. (eds.), *Cultures of politics. Politics of cultures. Re-visioning Latin American social movements*. Boulder: Westview.
- (1999). "Advocating feminism: the Latin American feminist NGO 'boom'". *International Feminist Journal of Politics*, 1(2), pp. 181-209.
- AMIN, S. (1990). *Delinking: towards a polycentric world*. Londres: Zed Books.
- (2004). "Geopolítica del imperialismo contemporáneo". En Boron, A. (ed.), *Nueva hegemonía mundial: alternativas de cambio y movimientos sociales*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Banco Mundial (2016). "Definición de sociedad civil". *The World Bank*. Recuperado de <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTTEMS/EXTCSOSPANISH/0,,contentMDK:20621524~menuPK:1613473~pagePK:220503~piPK:220476~theSitePK:1490924,00.html>
- BANKS, N., Hulme, D. y Edwards, M. (2015). "NGOs, States and donors revisited: still too close for comfort". *World Development*, 66, pp. 707-718.
- BATEMAN, M. (2014). "The rise and fall of Muhammad Yunus and the microcredit model". *International Development Studies Working Paper Series*. Saint Mary's University, núm. 001.
- BELLAMY FOSTER, J. (2014). *The theory of monopoly capitalism: an elaboration of Marxian political economy*. Nueva York: Monthly Review Press.

- BERNAL, V. y Grewal, I. (2014). *Theorizing NGOs: States, feminisms and neoliberalism*. Durham: Duke University Press.
- BUKENYA, B. y Hickey, S. (2014). "NGOs, civil society and development". En Obadare, E. (ed.), *The handbook of civil society in Africa*. Nueva York: Springer.
- CERNEA, M. (1988). "Nongovernmental Organizations and local development". *World Bank Discussion Papers*, núm. 40. Washington, D.C.: The World Bank. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/723711468739268149/pdf/multi-page.pdf>
- CHAPMAN, D. (2016). "The ethics of International Service Learning as a pedagogical development practice: a Canadian study". *Third World Quarterly*. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1080/01436597.2016.1175935>
- CHOMSKY, N. (2004). "Los dilemas de la dominación". En Atilio Boron (ed.), *Nueva hegemonía mundial: alternativas de cambio y movimientos sociales*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- CHOUDRY, A. (2013). "Saving biodiversity, for whom and for what? Conservation NGOs, complicity, colonialism and conquest in an era of capitalist globalization". En Choudry, A. y Kapoor, D. (eds.), *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres: Zed Books.
- CHOUDRY, A. y Kapoor, D. (2013). *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres: Zed Books.
- CLARKE, G. (1998). "Non-Governmental Organizations (NGOs) and politics in the developing world". *Political Studies*, 46(1), pp. 36-52.
- COCKCROFT, J.D. (1998). *Mexico's hope: an encounter with politics and history*. Nueva York: Monthly Review Press.
- ELBERS, W. y Arts, B. (2011). "Keeping body and soul together: southern NGOs' strategic responses to donor constraints". *International Review of Administrative Sciences*, 77(4), pp. 713-732.
- GORDON, T. y Webber, J.R. (2016). *Blood of extraction: Canadian imperialism in Latin America*. Halifax: Fernwood Publishing.
- HARDT, M. y Negri, A. (2000). *Empire*. Cambridge: Harvard University Press.
- HARVEY, D. (2005). *The new imperialism*. Oxford: Oxford University Press.
- _____ (2007). *A brief history of neoliberalism*. Nueva York: Oxford University Press.

- HODDERSEN, G. (2006). *One hemisphere indivisible: permanent revolution and neoliberalism in the Americas*. Seattle: Red Letter Press.
- HOUTZAGER, P. (2005). "Introduction: from polycentrism to the polity". En Houtzager, P. y Moore, M.P. (eds.), *Changing paths: international development and the new politics of inclusion*. Michigan: University of Michigan Press.
- JALALI, R. (2013). "Financing empowerment? How foreign aid to southern NGOs and social movements undermines grass-roots mobilization". *Sociology Compass*, 7(1), pp. 55-73.
- KAMAT, S. (2013). "Preface". En Choudry, A. y Kapoor, D. (eds.), *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- KAPOOR, D. (2013). "Social action and NGOization in contexts of development dispossession in rural India: explorations into the UN-civility of civil society". En Choudry, A. y Kapoor, D. (eds.), *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- KARIM, L. (2001). "Politics of the poor? NGOs and grass-roots political mobilization in Bangladesh". *Political and Legal Anthropology Review*, 24(1), pp. 92-107.
- KOTHARI, S. y Harcourt, W. (2004). "The violence of development". *Development*, 47(1), pp. 3-7.
- LANG, S. (1997). "The NGOization of feminism". En Scott, J.W., Kaplan, C. y Keates, D. (eds.), *Transitions, environments, translations: feminism in international politics*. Nueva York: Routledge.
- LEWIS, D. y Kanji, N. (2009). *Non-Governmental Organizations and development*. Londres: Routledge.
- MALENA, C. (1995). "Working with NGOs: a practical guide to operational collaboration between the World Bank and Non-Governmental Organizations". *Operations Policy Department, World Bank*. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/814581468739240860/pdf/multi-page.pdf>
- MANN, M. (2004). *El imperio incoherente: Estados Unidos y el nuevo orden internacional*. Barcelona, Buenos Aires y México: Ediciones Paidós Ibérica.
- MANOS, R., Gueyie, J.P. y Yaron, J. (2013). "Challenges and innovations in promoting microfinance". En Manos, R., Gueyie, J.P. y Yaron, J. (eds.), *Promoting microfinance: challenges and innovations in developing countries and countries in transition*. Londres: Palgrave Macmillan.

- NAGAR, R. y Raju, S. (2003). "Women, NGOs and the contradictions of empowerment and disempowerment: a conversation". *Antipode*, 35, pp. 1-13.
- Oxfam (2011). "Land and power: the growing scandal surrounding the new wave of investments in land". *Oxfam*. Recuperado de <https://www.oxfam.org/en/research/land-and-power>
- (2016). "An economy for the 1%: how privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped". *Oxfam Briefing Paper*. Recuperado de <https://www.oxfam.org/en/research/economy-1>
- (2017). "An economy for the 99%: it's time to build an economy that benefits everyone, not just the privileged few". *Oxfam Briefing Paper*. Recuperado de https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-summ-en.pdf
- PETRAS, J. y Veltmeyer, H. (2005). *Social movements and State power: Argentina, Brazil, Bolivia, Ecuador*. Londres: Pluto Press.
- (2006). *Imperio con imperialismo. La dinámica globalizante del capitalismo neoliberal*. México: Siglo XXI Editores.
- SCHILD, V. (1998). "New subjects of rights? Women's movements and the construction of citizenship in the 'new democracies'". En Scott, J.W., Kaplan, C. y Keates, D. (eds.), *Cultures of politics. Politics of cultures. Re-visioning Latin American social movements*. Boulder: Westview.
- Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) (2014). "¿Sabes cuántas OSC existen en México?" Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/116272/Conecta_Indesol_Mural_No_18.pdf
- SHEFNER, J. (2007). "Rethinking civil society in the age of NAFTA: the case of Mexico". *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 610, pp. 182-200.
- SHUKLA, A. (7 de julio de 2010). "First official estimate: an NGO for every 400 people in India". *The Indian Express, Journalism of Courage Archive*. Recuperado de <http://archive.indianexpress.com/news/first-official-estimate-an-ngo-for-every-400-people-in-india/643302/>
- SILLIMAN, J. (1999). "Expanding civil society: shrinking political spaces. The case of women's Non-Governmental Organizations". *Social Politics*, 6(1), pp. 23-53.

- SINWELL, L. (2013). "From radical movement to conservative NGO and back again? A case study of the democratic left front in South Africa". En Choudry, A. y Kapoor, D. (eds.), *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- SMILLIE, I. y Hailey, J. (2001). *Managing for change: leadership, strategy and management in Asian NGOs*. Londres: Earthscan.
- SMITH, J. (2015). "Imperialism in the twenty-first century". *Monthly Review*, 67(3), pp. 82-97.
- SWAMY, R. (2013). "Disaster relief, NGO-led humanitarianism and the reconfiguration of spatial relations in Tamil Nadu". En Choudry, A. y Kapoor, D. (eds.), *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- Union of International Organizations (2016). "The yearbook of international organizations". *Union of International Organizations*. Recuperado de <http://www.uia.org/ybio/>
- VELTMEYER, H. (2007). *Illusion or opportunity: civil society and the quest for social change*. Halifax: Fernwood Publishing.
- VELTMEYER, H. y Petras, J. (2014). *The new extractivism: a post-neoliberal development model or imperialism of the twenty-first century?* Londres: Zed Books.
- VENNE, S.H. (2013). "NGOs, indigenous peoples and the United Nations". En Choudry, A. y Kapoor, D. (eds.), *NGOization: complicity, contradictions and prospects*. Londres y Nueva York: Zed Books.

La naturaleza anti-ecológica del capitalismo y las luchas por lo común

Darcy Tetreault

Este capítulo tiene el objetivo de revisar los debates en torno a la cuestión ambiental del desarrollo y servir como una especie de mapa para trazar conexiones entre temas clave dentro de la literatura eco-marxista y de ecología política. El análisis se organiza alrededor de los siguientes temas: la posibilidad teórica de un capitalismo sustentable, los debates en torno a los límites del crecimiento económico y poblacional, el cambio climático, el neo-extractivismo y el acaparamiento de tierras y agua. El último apartado aborda el tema de los conflictos socioambientales; esboza una interpretación de ellos que parte del modelo explicativo de Marx sobre la acumulación originaria y hace referencia a los debates recientes sobre los bienes comunes para explicar los movimientos de resistencia al despojo y la degradación ambiental en términos de “luchas por lo común”. El argumento central es que el desarrollo capitalista no es sustentable en términos ecológicos y sociales; la apuesta es por las alternativas que se perfilan en las luchas por la defensa, recuperación y creación de los bienes comunes.

¿Es posible el capitalismo sustentable?

Según O'Connor (1998), quien plantea esta pregunta en un libro pionero para el eco-marxismo, la respuesta corta es “no” y la respuesta más larga es “probablemente no”. En su análisis, existen dos contradicciones básicas en el desarrollo

capitalista que empujan al sistema hacia las crisis. La primera se encuentra entre el capital y la fuerza de trabajo, “cuando capitales individuales tratan de defender o restaurar las ganancias al incrementar la productividad laboral, acelerando el trabajo, reduciendo los salarios y utilizando otras maneras de larga data para sacar más producción de menos trabajadores” (1998:240). El resultado no intencional es reducir la demanda por los bienes consumibles, lo que inclina el sistema hacia una crisis de sobreproducción, también conocida como crisis de realización.

La segunda contradicción afecta el lado de los costos, cuando el capital socava las “condiciones de producción”, las cuales incluyen condiciones naturales, comunales y humano-laborales. Hay dos maneras de hacerlo: “Cuando los capitales individuales defienden o restauran las ganancias a través de estrategias que degradan o no logran mantener con el tiempo las condiciones materiales de su propia producción” y “cuando los movimientos sociales demandan que el capital provea mejor para el mantenimiento y restauración de estas condiciones de vida” (1998:242). La posibilidad de que el capital internalice los costos ambientales y reconstruya las condiciones de producción vía la regulación estatal para restaurar o aumentar su productividad a largo plazo es remota, argumenta O’Connor, puesto que se requeriría la coordinación de grandes inversiones y la renuncia de ganancias a corto plazo, algo que va en contra de la lógica auto-expansiva y anti-ecológica del capital (1998).

Según Foster (2002), lo atractivo de la explicación de O’Connor es que constituye un argumento lógicamente coherente que vincula la escasez ecológica y las crisis económicas con la emergencia de nuevos movimientos sociales, en particular el movimiento ambiental. Observa que, en el esquema de O’Connor, los movimientos obreros corresponden a la primera contradicción y los nuevos movimientos sociales a la segunda. Este esquema, sin embargo, exhibe algunas limitaciones, según Foster:

El meollo de la concepción de una “segunda contradicción” es que, una vez que el daño ecológico se traduce en una crisis económica para el capitalismo, se activa un mecanismo de retroalimentación, tanto de manera directa a través de los esfuerzos del capital por controlar los crecientes costos de producción asociados con

el socavamiento de sus condiciones de producción; como de manera indirecta a través de los esfuerzos de los movimientos sociales por obligar a que el sistema internalice sus externalidades (Foster, 2002:10).

Su contención es que no existen mecanismos de retroalimentación como tales para el capitalismo en su totalidad, y que no deberíamos subestimar su capacidad de acumular en medio de la degradación ecológica extensiva (véase también Burckett, 1996). Además, en lugar de teorizar los problemas ambientales de una manera economicista y funcionalista, Foster argumenta que un camino más fructífero sería seguir el acercamiento dialéctico de Marx, basado en una concepción materialista de la historia humana y natural. Foster (2000) emprende esta tarea al retomar y desarrollar la teoría de Marx sobre la ruptura metabólica, la cual plantea que el crecimiento de la industria y de la agricultura de gran escala bajo el capitalismo ha creado una “ruptura irreparable” en la “interacción metabólica” entre los seres humanos y el entorno natural.

En un libro más reciente, con Brett Clark y Richard York, Foster señala nueve límites planetarios o “rupturas” que han sido analizados por un grupo de investigadores liderado por Johan Rockström del Stockholm Resilience Centre: cambio climático, pérdida de biodiversidad, ciclos de nitrógeno y fósforo, acidificación oceánica, agotamiento del ozono estratosférico, uso de agua dulce, cambio de uso de suelo, carga atmosférica con aerosoles y contaminación química (Foster, Clark y York, 2010). Según dicho grupo de científicos, los primeros tres límites están en su punto de quiebre y los otros seis significan el inicio de la degradación ambiental irreversible. Todo esto sugiere que el actual camino del desarrollo capitalista neoliberal es en efecto ecológicamente insustentable. Al mismo tiempo, es importante recordar que “la sociedad humana nunca se enfrenta en su conjunto con límites físicos. Por el contrario, la sociedad humana antes que toparse con límites naturales o físicos se enfrenta a contradicciones sociales” (Foladori, 2001:9).

El debate sobre los límites al crecimiento

El punto de partida para el debate sobre los límites al crecimiento es la publicación en 1789 del texto de Thomas Malthus titulado *An essay on the principal of population*, el cual argumenta que la producción de alimentos no podría mantener la misma tasa de crecimiento que la de la población, puesto que la primera tiende a crecer linealmente y la segunda de manera exponencial. Marx expresó su desacuerdo con esta proposición, argumentando que la sobrepoblación no se determina por números abstractos, sino más bien de manera histórica, con límites establecidos por las condiciones de producción específicas.¹

A finales de los años sesenta y principios de los setenta salieron múltiples publicaciones influyentes que analizaron desde una perspectiva neomalthusiana las consecuencias ambientales del rápido crecimiento de la población y de la industria, por ejemplo, Ehrlich (1968), Hardin (1968) y Meadows *et al.* (1972). Estos textos y otros informaron la emergencia de nuevos movimientos sociales que colocaron las preocupaciones ambientales en la agenda de agencias internacionales de desarrollo. En esa coyuntura histórica, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Humano, llevada a cabo en Estocolmo en 1972, marcó el inicio de la construcción del modelo dominante de “desarrollo sustentable”. La declaración de la Conferencia consta que “el crecimiento natural de la población presenta problemas de manera continua para la conservación del medio ambiente”. El modelo dominante de desarrollo sustentable fue elaborado en el Informe de Brundtland, que no reconoce los límites absolutos al crecimiento, sólo los límites temporales impuestos por el estado de la tecnología y la organización social (WCED, 1987). En esta visión, el crecimiento económico es una condición necesaria para aliviar la pobreza, lo que a su vez es considerada tanto una causa principal como consecuencia de la degradación ambiental.

El modelo dominante de desarrollo sustentable pone mucho énfasis en las soluciones basadas en el mercado para superar los problemas ambientales, por

¹ Para el análisis de este debate que simpatiza con Marx, véase Foster (2000) y Williams (2010); y para el análisis que busca recuperar algunos elementos del argumento de Malthus para la ecología política crítica, véase Martínez Alier (2011) y Latouche (2013).

ejemplo: esquemas de límites máximos y negocio (*cap and trade*) para los gases de efecto invernadero. El afán de lucro tiene el propósito de estimular la innovación tecnológica y la búsqueda de reservas adicionales de recursos no renovables y de sustitutos. Desde esta perspectiva, la capacidad de la Tierra de proporcionar materiales y energía con bajos niveles de entropía y al mismo tiempo absorber los desechos con altos niveles de entropía puede ser extendida de manera indefinida al incrementar la eficiencia ecológica de las actividades productivas y de consumo. Para Martínez Alier (2011), este paradigma es equivalente al “evangelismo de eco-eficiencia”; ignora la paradoja de Jevons, la cual postula que los incrementos en la eficiencia con que se utiliza un recurso conducen a crecientes niveles de demanda y consumo, efectivamente eclipsando los avances en mayor eficiencia (véase también Foster, Clark y York, 2010).

En este debate, Daly (1996) aboga por una transición hacia una economía estacionaria (*steady-state economy*), definida por cantidades constantes (*constant stocks*) de riqueza física y de población humana, y una tasa baja del flujo (*throughput*) de energía y materiales. Latouche (2013) va más lejos al argumentar a favor del decrecimiento (*degrowth*) en el Norte global, combinado con políticas redistributivas para satisfacer las necesidades básicas de los sectores marginalizados de la población. En todo caso, como señalan O'Connor (1998), Foster (2011) y otros teóricos marxistas, la *sine qua non* del capitalismo es el crecimiento económico, o más precisamente la acumulación de capital, lo que implica que una transición hacia una economía estacionaria tiene que ser una transición hacia alguna forma de sociedad poscapitalista.

Antes de pasar al siguiente apartado, cabe considerar la medida en que sea posible “desmaterializar” el crecimiento económico. Esta idea se deriva de la observación de que, conforme las economías capitalistas maduran, el sector terciario llega a ser cada vez más importante en términos relativos. De ahí nace el argumento y la expectativa de que una economía basada principalmente en el conocimiento y los servicios consume menos materiales y energía, y que sea menos contaminante. No obstante, como Sachs (1993:16) señaló desde hace un cuarto de siglo: “Estos sectores sólo pueden crecer por encima del sector industrial y en asociación estrechamente simbiótica. El tamaño del sector de servicios en relación

con la producción tiene sus límites. De la misma manera, los servicios pueden tener una dependencia considerable de recursos, como en los casos de turismo, hospitales o procesamiento electrónico de datos”.

En efecto, la evidencia empírica sugiere que el consumo humano de materiales y energía sigue creciendo a escala mundial. En un estudio sobre el uso de materiales a nivel global, Krausmann *et al.* (2009) observan un crecimiento continuo durante todo el siglo XX y hasta 2005, el último año incluido en el análisis. Además, observan que las tasas de crecimiento en el uso de materiales y energía se han acelerado a partir de finales de los años noventa. Con todo, la tasa del “metabolismo social” de la economía mundial creció por un factor de ocho entre 1900 y 2005, lo que equivale a dos veces el crecimiento de la población mundial (que creció por un factor de 4 en el mismo periodo) (Krausmann *et al.*, 2009). Así, a pesar de los impresionantes incrementos en la eficiencia con la que se producen y consumen los materiales y la energía, el metabolismo social global sigue siendo ascendente. Más aún, se puede observar un flujo neto de materiales y energía desde el Sur hacia el Norte, lo que evidencia la persistencia de un “comercio ecológicamente desigual” (Delgado, 2012; Martínez Alier y Walter, 2016).

El calentamiento global

Uno de los investigadores del Stockholm Resilience Centre es el químico ganador de un premio Nobel, Paul Crutzen, quien acuñó el término Antropoceno para definir una nueva época geológica caracterizada por el dominio humano sobre los procesos biológicos, químicos y geológicos de la Tierra. Según Crutzen, el Antropoceno comenzó aproximadamente a finales del siglo XVIII, al principio de la Revolución Industrial. Una de las características que distinguen esta nueva época planetaria de la anterior —el Holoceno, que empezó a finales de la última Era de Hielo, hace aproximadamente 12 mil años— es el cambio climático global antropogénico.

Ahora existe un consenso ampliamente compartido por los científicos especializados en el tema: que el calentamiento global está sucediendo, que las actividades

humanas lo están impulsando y que las consecuencias serán probablemente devastadoras para los seres humanos y otras especies. Según el Quinto Informe de Evaluación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, (IPCC, 2014), el calentamiento del sistema climático es “inequívoco”; la temperatura promedio de la superficie de la tierra y los océanos señala un incremento de entre 0.65 y 1.06 °C entre 1880 y 2012. Además, afirma que “la influencia humana sobre el clima es clara” y que “las emisiones antropogénicas recientes de gases de efecto invernadero son las más altas de la historia”. Aun el Banco Mundial, que desempeñó un papel clave en la aplicación y consolidación de las reformas neoliberales, reconoce que: “La ciencia es inequívoca en que los seres humanos son la causa del calentamiento global, y que ya se pueden observar grandes cambios” (World Bank, 2012:IV). Estos cambios incluyen la acidificación de los océanos, la elevación de los niveles del mar y un alto número de olas de calor y sequías que cada vez más afecta áreas importantes para el cultivo de alimentos (IPCC, 2014; World Bank, 2012).

Por cierto, los negadores del cambio climático siguen vivos y sanos. The Heartland Institute y otros centros de investigación derechistas (*right-wing think tanks*) reciben financiamiento corporativo para construir discursos que tienen el objetivo de poner en duda el calentamiento global antropogénico y sus consecuencias (Williams, 2010; Klein, 2015). Además, una investigación reciente detalla cómo “durante casi tres décadas, grandes compañías petroleras han trabajado a sabiendas para distorsionar los hallazgos científicos sobre el clima, engañar al público, y bloquear las políticas diseñadas a acelerar la transición necesaria a una economía de energía limpia” (Mulvey y Shulman, 2015:1). Sus tácticas incluyen “el uso de grupos de fachada para esconder la influencia de las compañías, evitar la rendición de cuentas, y el financiamiento secreto de científicos quienes pretenden ser independientes” (Mulvey y Shulman, 2015:1).

Se calcula que sólo 90 compañías petroleras y cementeras son responsables de haber emitido casi dos terceras partes de las emisiones globales acumulativas de dióxido de carbono y metano de origen industrial. Más precisamente, estas compañías produjeron 914.3 mil millones de toneladas de dióxido de carbono o el equivalente (GtCO₂e) entre 1751 y 2010, de un total de 1450.3 GtCO₂e (Heede, 2014).

Esto sugiere que sería más práctico analizar las emisiones producidas por entidades corporativas en lugar del acercamiento orientado al Estado nación que actualmente domina la agenda coordinada por las Naciones Unidas para enfrentar el cambio climático.

Desde la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), que fue negociada durante la primera Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro en 1992, sólo ha habido un tratado internacional jurídicamente vinculante para controlar la emisión de gases de efecto invernadero: el Protocolo de Kyoto, el cual entró en vigor en febrero de 2005 con un periodo de compromiso que iba de 2008 hasta 2012. Basado en el principio de las “responsabilidades comunes pero diferenciadas”, lo que reconoce la responsabilidad histórica de los países desarrollados por haber emitido la gran mayoría de los gases de efecto invernadero en el pasado, sólo los países industrializados que firmaron el Protocolo tenían la obligación legal de reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero durante el periodo de compromiso. Para ayudar a los países a alcanzar sus metas de reducción y para incentivar al sector privado a participar, el Protocolo incluía tres mecanismos orientados al mercado: el comercio de derechos de emisión, el mecanismo para un desarrollo limpio y la aplicación conjunta. Los últimos dos son para que los países industrializados puedan generar “reducciones certificadas de emisiones” al impulsar proyectos que disminuyen emisiones en otros países, sobre todo en el Sur global. Estados Unidos no ratificó el Protocolo de Kyoto y éste quedó lejos de alcanzar la meta de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero hasta 5% menos del nivel de 1990. Resulta que en 2013 las emisiones globales de dióxido de carbono fueron 61% más altas que en 1990 (Klein, 2015).

En años recientes, las Conferencias de las Partes anuales de la CMNUCC no han podido avanzar en el establecimiento de un tratado jurídicamente vinculante para darle seguimiento al Protocolo de Kyoto. La decimoquinta Conferencia de las Partes que se llevó a cabo en Copenhague en 2009 sólo resultó en un compromiso no vinculante de evitar que las temperaturas globales aumenten más de 2 °C. Como señala Naomi Klein (2015), esta fue “una opción altamente política que tiene que ver más con la minimización de la disrupción económica que con la protección del número más alto de personas”, tomando en cuenta que

se esperan sequías e inundaciones masivas con un incremento de 2 °C en la temperatura promedio global, sobre todo en el Sur global. Durante la decimosexta Conferencia de las Partes, llevada a cabo el año siguiente en Cancún, se hablaba de crear el Fondo Verde para el Clima con 100 mil millones de dólares anuales. Sin embargo, no era posible llegar a un acuerdo sobre las fuentes de los recursos y hasta la fecha no ha habido avances significativos. Y si bien la Conferencia de las Partes que se llevó a cabo en París en diciembre de 2015 fue aclamada como un éxito diplomático en los grandes medios de comunicación, lo cierto es que no introdujo mecanismos jurídicamente vinculantes y, como ha señalado el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP, por sus siglas en inglés), aunque todos los países cumplan con sus metas para reducir la emisión de gases de efecto invernadero, el resultado probablemente será un aumento en la temperatura promedio del planeta de más de 3 °C.

Con todo, los mecanismos del mercado que están en el centro de la estrategia de las Naciones Unidas para combatir el cambio climático han fracasado rotundamente. El mercado global de carbono “queda sumergido en una crisis devastadora, lo que confirió al carbono la distinción en 2011 de ser la mercancía global con los peores resultados en el mundo” (Ervine, 2014:723). Al mismo tiempo, el Banco Mundial (World Bank, 2012:ix) reconoce que “los científicos están de acuerdo que los compromisos y las promesas de los países dentro de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático probablemente resultarán en un aumento en la temperatura de entre 3.5 y 4 °C”. Las consecuencias de un aumento en la temperatura de esa magnitud son imposibles de predecir, debido a que el riesgo de traspasar los umbrales de los elementos decisivos no lineales aumenta conforme el calentamiento global se acerque y exceda 2 °C.

Neo-extractivismo

El siglo XXI empezó con un *boom* en el mercado mundial de los bienes primarios, impulsado en gran parte por el crecimiento económico e industrialización de China y en menor medida de la India. Los altos precios internacionales de un amplio

rango de bienes primarios estimularon una ola de inversiones extranjeras directas en los países en vías de desarrollo para extraer recursos naturales, desde los minerales y combustibles fósiles, hasta los productos agroalimentarios y biocombustibles. El término empleado en la literatura crítica para identificar este fenómeno es el “neo-extractivismo”, donde el prefijo “neo” señala cierta medida de continuidad con las tendencias históricas que empezaron con la conquista y la colonización de América Latina y África hace 500 años (Acosta, 2013). Durante las últimas dos décadas, la escala y el ritmo de las actividades extractivas en el mundo han alcanzado niveles sin precedentes, mientras el capital recorre el planeta buscando oportunidades para realizar inversiones especulativas y extractivas en el contexto de múltiples crisis interrelacionadas: económica, financiera, alimentaria, ecológica, etcétera.

En América Latina, el neo-extractivismo se ha manifestado no sólo en los países que se han adherido firmemente al (post) Consenso de Washington (por ejemplo, México, Colombia y Perú), sino también en los países de Sudamérica con gobiernos “progresistas”, incluso Bolivia y Ecuador, cuyas constituciones reconocen los derechos de la Madre Tierra. Svampa (2012) propone que esto se debe al “consenso de los *commodities*”, al observar que todos los gobiernos latinoamericanos promueven la expansión de las actividades extractivas como un medio para estimular el crecimiento económico y para sostener las arcas públicas, sin importar su orientación político-ideológica. Para los gobiernos “posneoliberales” de América del Sur, el “nuevo extractivismo” se ha traducido en conquistar para el Estado una porción más grande de la renta que se deriva de la explotación de los recursos naturales, con el propósito de utilizarla para financiar la expansión de las políticas sociales, particularmente las orientadas a combatir la pobreza (Acosta, 2013; Gudynas, 2010; Petras y Veltmeyer, 2014). Ahora, desde la caída en los precios de los bienes primarios —provocada en buena medida por la desaceleración de la economía china—, las contradicciones inherentes de esta estrategia de “reprimarización” progresista han sido puestas en tela de juicio, generando inestabilidad política en la región, sobre todo en Venezuela, y condiciones propicias para la reemergencia de la derecha en Argentina y Brasil.

La reprimarización de las economías de Sudamérica y la (re)inserción de la región en la economía global como proveedor de bienes primarios (Cypher, 2010;

Delgado, 2012) se han traducido en la aceleración de actividades extractivistas. Martínez Alier y Walter (2016) calculan que entre 1970 y 2008 se cuadruplicó el ritmo de extraer materiales en la región, incluyendo biomasa, metales, minerales, materiales de construcción e hidrocarburos, con crecientes déficits materiales que reflejan un flujo neto hacia el exterior. Además, conforme se agotan las reservas convencionales y de acceso relativamente fácil de minerales, metales e hidrocarburos, la frontera extractivista se expande hacia reservas marginales que requieren tecnologías de punta ecológicamente destructivas, por ejemplo tajos abiertos, cianuración, *fracking* y monocultivos de transgénicos; y también se expande hacia los ecosistemas frágiles (glaciares, selvas, montañas y desiertos) donde con frecuencia se encuentran comunidades campesinas e indígenas.

La explotación de reservas de metales de cada vez más baja ley se realiza de manera más rentable por medio de gigantescas minas a cielo abierto, las cuales implican la remoción de millones de toneladas de materiales y el uso de grandes cantidades de agua y de sustancias altamente tóxicas (Earthworks y Oxfam América, 2004). El drenaje ácido de rocas (un proceso paulatino y constante que puede durar siglos) y los derrames de jales (que son repentinos y frecuentes) contaminan las aguas superficiales y los mantos freáticos.

En el sector petrolero, las perforaciones en aguas profundas, el *fracking* y la explotación de arenas bituminosas han incrementado los riesgos de contaminación de agua, aire y tierra (Heinrich Böll Stiftung *et al.*, 2011). Estas tecnologías son intensivas en su uso de energía y emiten sustanciosos gases de efecto invernadero por cada unidad de producción. Asimismo, el *fracking* consume y contamina el agua y causa actividad sísmica. El uso de esta tecnología en un pozo de metano de capas de carbón usa entre 190 metros cúbicos (m³) y mil 325 m³ de agua; mientras que los pozos más profundos y horizontales de gas de esquisto utilizan entre 7 mil 600 y 38 mil m³ (Earthworks, 2014).

La expansión de monocultivos “flexibles”, que pueden comercializarse por diversas cadenas agroalimentarias o hacia la producción de biocombustibles según las señales del mercado, constituye otra forma de extractivismo, el “agro-extractivismo”, que además de impulsar la pérdida de diversidad biológica y genética, ha contribuido a un repunte en el acaparamiento de tierras, agua y otros

recursos naturales en el Sur global, como se verá en la siguiente sección. Entre los sectores de la población más afectados por las diversas formas de extractivismo se encuentran en primer lugar las comunidades campesinas e indígenas cuyos territorios y entornos naturales son deteriorados, contaminados y amenazados por los grandes proyectos privados y estatales de explotación de recursos naturales (Petras y Veltmeyer, 2014; Veltmeyer y Petras, 2014).

Acaparamiento de tierras

Borras y Franco (2012:34) definen el acaparamiento de tierras como “la explosión en años recientes de transacciones comerciales (trans)nacionales y especulaciones sobre la tierra, principalmente pero no exclusivamente en torno a la producción de gran escala y la exportación de alimentos y biocombustibles”. Así, el acaparamiento de tierras se traslapa con el neo-extractivismo y, tal como éste, no es un fenómeno nuevo. De hecho, el término (*land grabs* en inglés) pretende invocar un sentimiento de injusticia social en conexión con un proceso histórico que data desde el cercamiento de las tierras comunales en Europa durante la transición del feudalismo al capitalismo; un proceso violento que tiene continuidad con la expansión del sistema capitalista vía el colonialismo e imperialismo, y que ha experimentado un repunte en años recientes. La ola contemporánea de acaparamientos de tierras —o lo que el Banco Mundial llama “la adquisición de tierras en gran escala”— empezó en los 1990 y ha ganado fuerza desde el inicio de la crisis global alimentaria en 2008 (Borras *et al.*, 2012).

El alza en los precios de la comida ha subrayado la importancia de la seguridad alimentaria para los países que carecen de suficiente tierra y agua para alimentar a sus poblaciones, por ejemplo, China, Corea del Sur y los estados del golfo Pérsico. Desde el inicio de la crisis alimentaria, estos países han intensificado su búsqueda de asegurar acceso a los recursos naturales al comprar grandes extensiones de tierras en África, Sudamérica y otras partes del Sur global, donde el reconocimiento jurídico de las formas tradicionales y comunales de tenencia de tierra es débil. Al mismo tiempo, las inversiones especulativas, primordialmente

desde Estados Unidos y Europa, han contribuido a crear las condiciones de mercado propicias para impulsar el acaparamiento de tierras, particularmente en su búsqueda de realizar ganancias a corto plazo en la producción de “cultivos flexibles”, principalmente soya, caña de azúcar, aceite de palma y maíz; cultivos que pueden ser utilizados de diversas maneras para producir comida humana, alimentación para ganado o biocombustibles, dependiendo de las señales de los mercados. Estos cultivos son frecuentemente modificados de manera genética, lo que se traduce en la creación de “desiertos verdes”, mismos que desplazan a los agricultores de pequeña escala, además de consumir grandes cantidades de agua (Kay y Franco, 2014).

Borras y sus colaboradores (2012) han identificado tres características interrelacionadas de la actual ola de acaparamientos de tierras: primera, en esencia tiene que ver con el control de los recursos naturales para la acumulación del capital; segunda, implica transacciones de gran escala, tanto con respecto a la extensión de las tierras como a la cantidad de dinero involucrado; y tercera, ocurre en respuesta a la convergencia de múltiples crisis en el ámbito global. El acaparamiento de tierra no necesariamente implica la “extranjerización” de la tierra y los recursos naturales, ya que en algunas circunstancias se lleva a cabo por capitales domésticos en alianza con el Estado.

Cabe señalar que no todos los acaparamientos de tierra resultan en cambios de uso de suelo destructivos en términos ecológicos; paradójicamente, algunos se llevan a cabo para fines ambientalistas, por ejemplo, para la conservación de la biodiversidad, la captura de dióxido de carbono de la atmósfera, y la creación de parques y reservas naturales. Llamados “acaparamientos verdes” (*green grabbing*), la apropiación de los recursos naturales para los fines ambientalistas “implica la transferencia de propiedades, derechos de uso y control sobre los recursos que, en algún momento eran públicos o privados —o que ni siquiera eran sujetos a regímenes de propiedad—, de los pobres (o de todo el mundo incluyendo los pobres) a las manos de los poderosos” (Fairhead, Leach y Scoones, 2012:238).

Acaparamiento de agua

El acaparamiento de tierras generalmente implica el acaparamiento de aguas, debido a la indispensabilidad del agua para la producción agrícola y tomando en cuenta que el riego representa aproximadamente 70% del agua que se consume a nivel mundial. Por otra parte, como señalan Mehta, Veldwisch y Franco (2012:194), “el acaparamiento de agua puede ser visto con relación a un amplio rango de actividades que tienen que ver con la alimentación, el agua, la energía, el clima y los minerales”. Así, el agua de por sí es frecuentemente el objeto de despojo, no sólo para fines agrícolas, sino también para las actividades mineras, el *fracking*, la producción de hidroelectricidad, el embotellamiento de agua purificada y la privatización de los sistemas públicos de agua entubada, además de servir como sumidero para los desechos industriales. Mehta, Veldwisch y Franco (2012:197) definen el acaparamiento de agua como “una situación en donde los actores poderosos logran apropiarse, o redistribuir para su propio beneficio, los recursos de agua utilizados por las comunidades locales o para alimentar los ecosistemas acuáticos de los cuales dependen sus medios de vida”. Para Shiva (2004), Barlow (2008), Davidson-Harden *et al.* (2009) y muchos otros se trata de la privatización y mercantilización de un bien común: el agua dulce.

Así como el neo-extractivismo y el acaparamiento de tierras, y en estrecha relación con ellos, el acaparamiento de aguas tiene antecedentes y raíces históricas. Si bien los proyectos hidráulicos para los propósitos de irrigación son tan viejos como la agricultura misma, no fue hasta el siglo XX, entre las décadas de 1930 y 1970, que la construcción de grandes represas experimentó su “época de oro” (CMR, 2000). En ese periodo emergieron en el seno de los Estados naciones poderosas burocracias hidráulicas, cuya misión era la de construir infraestructura hidráulica para capturar tanta agua como fuera posible para el consumo humano (Molle, Mollinga y Wester, 2009). La expansión de la frontera agrícola iba de la mano con la difusión de las tecnologías de la Revolución Verde: mecanización, semillas híbridas de alto rendimiento, fertilizantes y agroquímicos, canalizados primordialmente a los grandes y medianos productores privados y, en los países comunistas, a las grandes unidades agrícolas colectivizadas y paraestata-

les. Además, los proyectos y procesos de industrialización guiados por el Estado impulsaron la construcción de represas para la generación de electricidad y, conforme pasaba el tiempo, cada vez más para el abastecimiento de los centros urbano-industriales.

El apogeo en la construcción de grandes represas fue durante los 1970, cuando se comisionaron en promedio entre dos y tres grandes represas diarias en alguna parte del mundo (CMR, 2000). A partir de los 1980, en el contexto de la crisis de la deuda, las tasas de construcción cayeron en todas partes del mundo; una tendencia que siguió durante los 1990, no sólo debido al agotamiento de los mejores sitios y al decepcionante desempeño de las grandes represas en términos técnicos, sino también a la emergencia de movimientos de resistencia, lo que evidenció que los impactos negativos sociales y ambientales son significativos y tienden a recaer sobre grupos sociales marginados (CMR, 2000; McCulligh, 2004). Se ha calculado que entre 40 y 80 millones de personas han sido desplazadas por las represas en todo el mundo. Pero eso es sólo la punta del iceberg, ya que las grandes represas tienen consecuencias tanto para las comunidades río arriba como para las que se encuentran río abajo de los embalses, por ejemplo: alteraciones en la morfología de los ecosistemas que se traducen en la pérdida de diversidad biológica, la obstrucción de rutas migratorias de peces (y por tanto la caída de pesquerías) y cambios en la calidad del agua que afectan a la salud humana y la producción agrícola. Además, se ha descubierto que los embalses emiten cantidades significativas de gases de efecto invernadero, debido a la descomposición de materia orgánica (McCulligh, 2004; Zarfl *et al.*, 2015).

Aunque el ritmo de construir grandes represas ha sido menor durante el periodo neoliberal, se ha observado en años recientes el regreso de los grandes proyectos de infraestructura para el manejo de agua (Pearse-Smith, 2014; Zarfl *et al.*, 2015; Crow-Miller, Webber y Molle, 2017). Bajo esquemas de inversión público-privada, tales como “construir, operar y transferir” (BOT, por su acrónimo en inglés), que minimizan los riesgos para el sector privado y crean condiciones monopólicas para extraer renta durante periodos prolongados, la construcción y operación de infraestructura hidráulica ha llegado a ser un vehículo para la realización del capital (McCulligh y Tetreault, 2017).

Lo que distingue el acaparamiento de agua en la época neoliberal es el complejo de acuerdos internacionales, políticas de desarrollo y leyes que tienen el objetivo de manejar el agua como si fuera un bien económico, con mecanismos para asignarle un precio monetario y crear mercados para el intercambio de los derechos de usufructo para fines productivos. Un hito al respecto es la Conferencia Internacional sobre el Agua y el Medio Ambiente, que se llevó a cabo en Dublín en 1992, cinco meses antes de la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro. La declaración de dicha conferencia estableció que: “El agua tiene un valor económico en todos sus usos competitivos y debe ser reconocido como un bien económico”.

Con base en este principio y como parte de un proceso más amplio de reforma neoliberal promovida por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, la reestructuración de deudas y el otorgamiento de préstamos se condicionaron durante los 1990 en la privatización de sistemas públicos de agua potable. En esa coyuntura emergieron 10 grandes corporaciones transnacionales para dominar la industria; entre ellas, dos gigantes que controlaban 70% del mercado para finales de la década: Vivendi Universal y Suez, ambas con sede en Francia, donde el sector privado había participado en la provisión de servicios de agua desde mediados del siglo XIX (Barlow y Clarke, 2002). A escala global, las inversiones privadas en el abastecimiento de agua crecieron durante los 1990, para posteriormente caer a partir del año 2000 (con la excepción de China), debido a una combinación de factores, entre ellos los riesgos políticos asociados con la emergencia de movimientos de resistencia, empezando con la “guerra del agua” en Cochabamba, Bolivia (Bakker, 2013).

Paradójicamente, el número de personas abastecidas por compañías privadas seguía creciendo hasta alcanzar 13% de la población mundial en 2012, mientras que el número de compañías privadas en el sector del agua llegó a ser más de 150 en el mismo año (Pinsent Mason citado en Bakker, 2013). Según Bakker (2013), esta paradoja se explica por la intensificación de las actividades privadas de provisión de agua en los países, ciudades y barrios que ofrecen menores niveles de riesgo y mayores posibilidades de generar renta. La aparente retirada del sector privado, entonces, puede ser entendida “como una mutación de la neoliberalización, donde el abigarramiento espacial es una expresión del refinamiento de las

oportunidades de buscar renta” (Bakker, 2013:256). Una consecuencia de lo anterior es que deja en las manos del Estado o a la suerte de las poblaciones locales los servicios de abastecimiento de agua menos rentables.

Por último, cabe señalar que el deterioro de los sistemas públicos de agua potable, combinado con crecientes niveles de contaminación de aguas superficiales y subterráneas sobre todo en el Sur global, ha creado las condiciones idóneas para la emergencia de la industria de agua embotellada. Se calcula que el volumen de agua embotellada que se vende creció de mil millones de litros en la década de 1970, hasta 237 mil millones de litros en 2010 (Wilton citado en Delgado, 2014). Hay cuatro compañías transnacionales que dominan el sector: Coca-Cola, PepsiCo, Nestlé y Danone. Sus extracciones hacen contribuciones significativas a la sobreexplotación de acuíferos y de otras fuentes de agua dulce (Barlow, 2008; Delgado, 2014). En efecto, la venta del agua embotellada representa la forma por antonomasia de mercantilizar el líquido vital. Cuesta entre 240 y 10 mil veces más que el agua por tubería y deja atrás millones de toneladas de botellas de plástico anualmente, de las cuales sólo menos de 5% se recicla (Barlow, 2008).

A modo de cierre:

conflictos socioambientales y luchas por lo común

En el contexto del neo-extractivismo y del acaparamiento de tierras, agua y otros recursos naturales, los conflictos socioambientales se han multiplicado en todas partes del mundo durante los primeros tres lustros del nuevo milenio. Estos conflictos giran en torno a los megaproyectos de minería, la construcción de grandes represas, la extracción de combustibles fósiles y el desarrollo de infraestructura para la transportación de agua, energía, mercancías y gente. También hay conflictos en torno a los desarrollos turísticos, la expansión urbana descontrolada, el manejo de desechos sólidos, las semillas genéticamente modificadas y diversas formas de contaminación industrial y agroquímica. Típicamente, se tratan de pugnas entre grandes corporaciones que gozan del respaldo del Estado y, por el otro lado, las y los afectados, quienes construyen alianzas

con los elementos progresistas y radicales de la sociedad civil, y quienes despliegan diversas formas de acción colectiva a través de redes de organización que operan en distintos ámbitos (regional, nacional e internacional). En muchos casos, son agencias del Estado quienes sirven como punta de lanza en la promoción de grandes y controvertidos proyectos de desarrollo, particularmente para la explotación petrolera y la construcción de represas y carreteras. El capital y el Estado promueven proyectos de desarrollo y actividades productivas bajo las banderas de “progreso”, “crecimiento económico” y “modernización”; mientras que los discursos de resistencia hablan de la defensa de los medios de vida de los indígenas y pequeños productores del campo, la protección de entornos ambientales sanos, la defensa de territorios con paisajes de significado cultural, los derechos humanos, los bienes comunes y la diversidad biocultural.

De los mil 354 casos de “conflictos ecológicos distributivos” registrados en 2015 por el Atlas de Justicia Ambiental (www.ejatlas.org), 21% gira en torno a la minería, 17% en torno a la tierra, 14% tiene que ver con el manejo de agua y 10% con la extracción industrial de combustibles fósiles (Martínez Alier *et al.*, 2016:735): “Por consiguiente, la mayoría de los conflictos reportados se ubica en la fase de extracción de los recursos que son centrales para el mantenimiento del actual metabolismo de la sociedad”. Los involucrados en estos conflictos, por el lado del capital, son las grandes corporaciones transnacionales mineras, petroleras, constructoras y agroindustriales. Estos “actores” generalmente gozan del apoyo de las agencias clave del Estado para el manejo de la economía y los recursos naturales. Por el lado de las poblaciones afectadas y movilizadas, hay grupos indígenas, pequeños productores agropecuarios, cooperativas de pescadores, activistas sociales, investigadores, estudiantes, artistas y organizaciones de justicia ambiental. En América Latina, las alternativas asociadas con estos movimientos de resistencia, o cuando menos los más vanguardistas, buscan la construcción de “sociedades de solidaridad social”, cuyos principios orientadores son “autonomía, solidaridad social, auto-suficiencia, diversificación productiva, y el manejo regional sustentable de recursos” (Barkin y Lemus, 2014:262; véase también Wanderley, 2015).

¿Cómo se pueden explicar en términos teóricos los conflictos socioambientales y la construcción de alternativas? Un acercamiento crítico que ha ganado

popularidad en años recientes toma como su punto de partida el modelo explicativo de Marx sobre la “acumulación originaria”. Éste se presenta en la octava sección del primer volumen de *El capital*, donde se explica la transición del feudalismo al capitalismo a través de un análisis del caso “clásico” de Inglaterra, donde los campesinos fueron separados de sus medios de producción entre los siglos XV y XVIII a través de un proceso violento de cercamiento de tierras comunales, impulsando así un proceso de proletarización. Si bien, de acuerdo con De Angelis (2012), Marx reconoció formas de acumulación primitiva no sólo durante el nacimiento del sistema capitalista, sino también en su evolución y expansión global, lo cierto es que fue Luxemburgo (2003) quien desarrolló la tesis de que el despojo es un denominador común a lo largo de la historia del capitalismo. En su argumento, la lógica de acumulación incesante de capital impulsa la expansión del sistema capitalista a todas partes del planeta vía procesos de imperialismo y colonialismo; de tal modo que se alimenta de factores de producción y mercados que están al exterior del sistema, en otras palabras, los bienes comunes.

Partiendo de este modelo, David Harvey ha popularizado el concepto de “acumulación por desposesión” para explicar las dinámicas de la expansión económica y la ola de privatizaciones durante el periodo neoliberal. Según Harvey, no es la falta de demanda efectiva dentro del sistema capitalista lo que obliga al capitalismo a alimentarse de las poblaciones y los bienes comunes en su exterior, como argumentaba Luxemburgo, sino la sobreacumulación de capital; es decir, situaciones en las que se acumula capital a tal grado que una parte importante queda sin ser aprovechada y sin ninguna aplicación redituable a la vista. En esta formulación el despojo es un proceso que cobra fuerza para dar cauce a una salida de las crisis económicas provocadas por la sobreacumulación de capital, como la que se manifestó a principios de los 1970 a nivel mundial.

El concepto de “acumulación por desposesión”, tal como se define por Harvey (2003), es muy amplio. Abarca no sólo los procesos de despojo de bienes comunes y la privatización de bienes públicos, sino también la transferencia de activos de una sección del capital a otra, los crecientes niveles de explotación de la clase trabajadora y la proyección del poder del Estado para respaldar los intereses

del capital basado en su territorio (Brenner, 2006). Por tanto, conviene destilar de los procesos de acumulación por despojo los procesos que pueden ser conceptualizados en términos de “cercamiento de los bienes comunes”. Esta metáfora ha sido empleada para referirse a la mercantilización y privatización no sólo de tierra, agua y otros recursos naturales, sino también de conocimientos, cultura y otros bienes no-materiales (Bollier, 2014), lo que conlleva frecuentemente a conflictos sociales.

Los conflictos socioambientales tienen una dimensión cultural. Ésta se hace patente cuando la vocación de territorios específicos se pone en entredicho por acciones que provienen del choque de “lenguajes de valorización” inconmensurables (Martínez Alier, 2011), generalmente entre la lógica de la acumulación de capital a nivel global y la de la reproducción social y cultural en el ámbito local (Porto, 2001; Zibechi, 2008). En las palabras de Escobar (2006:10), la misma inconmensurabilidad dimana de “los significados culturales contrastantes asignados a la naturaleza por varios grupos humanos, y desde las concomitantes estrategias de poder de los movimientos sociales en defensa de la naturaleza como una fuente para sostener tanto los medios de vida como la identidad cultural”.

En términos polanyianos, los conflictos socioambientales pueden ser entendidos como un “doble movimiento”, donde el impulso neoliberal para mercantilizar y privatizar espacios vitales para la reproducción social ha provocado nuevas formas de resistencia para enfrentar los efectos destructivos del desarrollo capitalista en la época actual (Castree, 2008, 2010a, 2010b, 2011; Roberts, 2008). De este modo, el cercamiento de los bienes comunes enfrenta la conformación de movimientos en defensa de los comunes, o mejor dicho “por lo común” (Composto y Navarro, 2014; Navarro, 2015), para poner énfasis en el proceso de organización colectiva o lo que Laval y Dardot (2015) llaman la “praxis instituyente”; en lugar de buscar lo común en las propiedades intrínsecas de ciertos bienes naturales, como el agua o el aire. Para Laval y Dardot (2015:662), “ninguna cosa es común en sí o por naturaleza, sólo las prácticas colectivas deciden en última instancia en cuanto al carácter común de una cosa o de un conjunto de cosas”.

Las luchas por lo común no emergen como una respuesta mecánica al despojo y al deterioro ambiental, como atestigua la existencia de innumerables situaciones

de “no conflicto” o “conflicto de baja intensidad” ante condiciones objetivas de deterioro ambiental y despojo (Gudynas, 2014; Madrigal, 2014). Más bien, emergen en un proceso de formación política de agencias colectivas en contextos locales y regionales específicos, y en vinculación con redes y movimientos que operan en los ámbitos nacional, internacional y mundial. Las más radicales en América Latina luchan por construir desde abajo y en territorios con significado histórico-cultural, sociedades poscapitalistas y posindustriales, con base en los principios de autonomía, autosuficiencia, solidaridad social y sustentabilidad ecológica (Barkin y Lemus, 2016; Navarro, 2015; Vergara-Camus, 2014; Zibechi, 2008). La apuesta es que estas luchas sean la parte vanguardista de una constelación de fuerzas políticas capaces de derrotar la hidra capitalista.

Referencias

- ACOSTA, A. (2013). “Extractivism and neoextractivism: two sides of the same curse”. En Lang, M. y Mokrani, D. (eds.), *Beyond development: alternative visions from Latin America*. Quito: Fundación Rosa Luxemburg.
- BAKKER, K. (2013). “Neoliberal versus postneoliberal water: geographies of privatization and resistance”. *Annals of the Association of American Geographers*, 103(2), pp. 253-260.
- BARKIN, D. y Lemus, B. (2014). “Rethinking the social and solidarity society in light of community practice”. *Sustainability*, 6, pp. 6432-6445.
- (19 y 20 de mayo de 2016). “Building post-capitalist worlds: zapatistas, Vía Campesina and other rebellions”. Ponencia presentada en el IV Seminario Internacional de Estudios Críticos del Desarrollo, Auditorio de la UAED de la UAZ, Zacatecas.
- BARLOW, M. (2008). “El agua: nuestro bien común. Hacia una nueva narrativa del agua”. Recuperado de <http://www.onthecommons.org/sites/default/files/ElAguaNuestroBienComunOct2008.pdf>
- BARLOW, M. y Clarke, T. (2002). *Blue gold. The fight to stop the corporate theft of the world's water*. Nueva York: The New Press.
- BOLLIER, D. (2014). “The commons as a template for transformation”. Recuperado de <http://greattransition.org/publication/the-commons-as-a-template-for-transformation>

- BORRAS, S. y Franco, J. (2012). "Global land grabbing and trajectories of agrarian change: a preliminary analysis". *Journal of Agrarian Change*, 12(1), pp. 34-59.
- BORRAS, S., Kay, C., Gómez, S. y Wilkinson, J. (2012). "Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America". *Canadian Journal of Development Studies*, 33(4), pp. 402-416.
- BRENNER, R. (2006). "What is and what is not imperialism". *Historical Materialism*, 14(4), pp. 79-105.
- BURKETT, P. (1996). "Value, capital and nature: some ecological implications of Marx's critique of political economy". *Science & Society*, 60(3), pp. 332-359.
- CASTREE, N. (2008). "Neoliberalising nature: the logics of deregulation and reregulation". *Environment and Planning*, 40, pp. 131-152.
- (2010a). "Neoliberalism and the biophysical environment 1. What 'neoliberalism' is, and what difference nature makes to it". *Geography Compass*, 4(12), pp. 1725-1733.
- (2010b). "Neoliberalism and the biophysical environment 2. Theorising the neoliberalisation of nature". *Geography Compass*, 4(12), pp. 1734-1746.
- (2011). "Neoliberalism and the biophysical environment 3. Putting theory into practice". *Geography Compass*, 5(1), pp. 35-49.
- Comisión Mundial de Represas (CMR) (2000). *Represas y desarrollo. Un nuevo marco para la toma de decisiones*. Reino Unido: Earthscan Publications Ltd.
- COMPOSTO, C. y Navarro, M.L. (2014). "Claves de lectura para comprender el despojo y las luchas por los bienes comunes naturales en América Latina". En Composto, C. y Navarro, M.L. (coords.), *Territorios en disputa. Despojo capitalista, luchas en defensa de los bienes comunes naturales y alternativas emancipatorias para América Latina*. México: Bajo Tierra Ediciones.
- CROW-MILLER, B., Webber, M. y Molle, F. (2017). "The (re)turn to infrastructure for water management". *Water Alternatives*, 10(2), pp. 195-207.
- CYPHER, J. (2010). "South America's commodities boom: developmental opportunity or path-dependent reversion?" *Canadian Journal of Development Studies*, 30(3-4), pp. 565-638.
- DALY, H. (1996). *Beyond growth*. Boston: Beacon Press.
- DAVIDSON-HARDEN, A., Spronk, S., McDonald, D. y Bakker, K. (2009). "Control y manejo local de nuestras aguas como bien común. Luchas ejemplares y desafíos". Recuperado de <https://mx.boell.org/sites/default/files/watercommons-spanishlr.pdf>

- DE ANGELIS, M. (2012). "Marx y la acumulación primitiva. El carácter continuo de los 'cercamientos' capitalistas". *Theomai*, 26, pp. 1-20.
- DELGADO RAMOS, G.C. (2012). "Metabolismo social y minería". *Ecología Política*, 43, pp. 16-20.
- (coord.) (2014). *Apropiación de agua, medio ambiente y obesidad: los impactos del negocio de bebidas embotelladas en México*. Ciudad de México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-Universidad Nacional Autónoma de México.
- EarthWorks (2014). "Hydraulic fracturing 101". Recuperado de <http://www.earthworksaction.org/issues/detail/hydraulicfracturing101#.Uf5bP-Dnvp>
- Earthworks y Oxfam America (2004). *Dirty metals. Mining, communities and the environment*. Washington D.C.: Earthworks y Oxfam America.
- EHRlich, P. (1968). *The population bomb*. Nueva York: Ballantine.
- ERVINE, K. (2014). "Diminishing returns: carbon market crisis and the future of market-dependent climate change finance". *New Political Economy*, 19(5), pp. 723-747.
- ESCOBAR, A. (2006). "Difference and conflict in the struggle over natural resources: a political ecology framework". *Development*, 49(3), pp. 6-13.
- FAIRHEAD, J., Leach, M. y Scoones, I. (2012). "Green grabbing: a new appropriation of nature?" *Journal of Peasant Studies*, 39(2), pp. 237-261.
- FOLADORI, G. (2001). *Controversias sobre sustentabilidad. La coevolución sociedad-naturaleza*. Ciudad de México: Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.
- FOSTER, J.B. (2000). *Marx's ecology. Materialism and nature*. Nueva York: Monthly Review Press.
- (2002). "II. Capitalism and ecology. The nature of the contradiction". *Monthly Review*, 54(04), pp. 6-16.
- (2011). "Capitalism and degrowth: an impossibility theorem". *Monthly Review*, 62(8), pp. 26-33.
- FOSTER, J.B., Clark, B. y York, R. (2010). *The ecological rift. Capitalism's war on the Earth*. Nueva York: Monthly Review Press.
- GUDYNAS, E. (2010). "The new extractivism of the 21st century. Ten urgent theses about extractivism in relation to current South American progressivism". Recuperado de <https://ambiental.academia.edu/EduardoGudynas>
- HARDIN, G. (1968). "The tragedy of the commons". *Science*, 162, pp. 1243-1248.
- HARVEY, D. (2003). *The new imperialism*. Nueva York: Oxford University Press.

- HEEDE, R. (2014). "Tracing anthropogenic carbon dioxide and methane emissions to fossil fuel and cement producers, 1854-2010". *Climatic Change*, 122, pp. 229-241.
- Heinrich Böll Stiftung, Oil Change International y Friends of the Earth Europe (2011). "Marginal oil. What is driving oil companies dirtier and deeper?". Recuperado de https://www.boell.de/sites/default/files/Marginal_Oil_Layout_13.pdf
- Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) (2014). "Climate change 2014. Synthesis report. Summary for policymakers". Recuperado de https://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/syr/AR5_SYR_FINAL_SPM.pdf
- KAY, S. y Franco, J. (2014). "The global water grab. A primer". Recuperado de <https://www.tni.org/files/download/watergrabbingprimer-altcover2.pdf>
- KLEIN, N. (2015). *This changes everything. Capitalism vs the climate*. Nueva York: Simon & Schuster.
- KRAUSMANN, F. *et al.* (2009). "Growth in global material use, GDP and population during the 20th century". *Ecological Economics*, 68, pp. 2696-2705.
- LATOUCHE, S. (2013). *La apuesta por el decrecimiento*. Barcelona: Icaria y Antrazyt.
- LAVAL, C. y Dardot, P. (2015). *Común. Ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*. Barcelona: Gedisa.
- LUXEMBURGO, R. (2003 [1913]). *The accumulation of capital*. Londres y Nueva York: Routledge.
- MADRIGAL, D. (2014). "Conflictos y no conflictos en el Valle de San Luis Potosí. Análisis de la dimensión conflictiva de lo socioambiental a partir de dos casos". En Paz, M.F. y Risdell, N. (coords.), *Conflictos, conflictividades y movilizaciones socioambientales en México: problemas comunes, lecturas diversas*. Cuernavaca y Ciudad de México: Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias-Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa.
- MARTÍNEZ ALIER, J. (2011). *El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración* (5a edición ampliada). Barcelona: Icaria.
- MARTÍNEZ ALIER, J., Temper, L., Del Bene, D. y Scheidel, A. (2016). "Is there a global environmental justice movement?" *Journal of Peasant Studies*, 43(3), pp. 731-755.
- MARTÍNEZ ALIER, J. y Walter, M. (2016). "Social metabolism and conflicts over extractivism". En De Castro, F., Hogenboom, B. y Baud, M. (eds.), *Environmental Governance in Latin America*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

- MCCULLY, C. y Tetreault, D. (2017). "Water management in Mexico. From concrete-heavy persistence to community-based resistance". *Water Alternatives*, 10(2), pp. 341-369.
- MCCULLY, P. (2004). *Ríos silenciados. Ecología y política de las grandes represas*. Argentina: Pro-terger Ediciones.
- MEADOWS, D., Randers, J. y Behrens, W. (1972). *The limits to growth: a report for the Club of Rome's Project on the predicament of mankind*. Nueva York: Universe Books.
- MEHTA, L., Veldwisch, G.J. y Franco J. (2012). "Introduction to the special issue: water grabbing? Focus on the (re)appropriation of finite water resources". *Water Alternatives*, 5(2), pp. 193-207.
- MOLLE, F., Mollinga, P. y Wester, P. (2009). "Hydraulic bureaucracies and the hydraulic mission: flows of water, flows of power". *Water Alternatives*, 2(3), pp. 328-349.
- MULVEY, K. y Shulman, S. (2015). "The climate deception dossiers. Internal fossil fuel industry memos reveal decades of corporate disinformation". Recuperado de <http://www.ucsusa.org/sites/default/files/attach/2015/07/The-Climate-Deception-Dossiers.pdf>
- NAVARRO, M.L. (2015). *Luchas por lo común. Antagonismo social contra el despojo capitalista de los bienes naturales en México*. Ciudad de México y Puebla: Bajo Tierra/Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- O'CONNOR, J. (1998). *Natural causes. Essays in ecological Marxism*. Nueva York y Londres: Guilford Press.
- PEARSE-SMITH, S. (2014). "The return of large dams to the development agenda: a post-development critique". *The Journal of Sustainable Development*, 11(1), pp. 123-131.
- PETRAS, J. y Veltmeyer, H. (2014). *Extractive imperialism in the Americas. Capitalism's new frontier*. Leiden y Boston: Brill.
- PORTO GONÇALVES, C. (2001). *Geo-graftias: movimientos sociales, nuevas territorialidades y sustentabilidad*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- ROBERTS, A. (2008). "Privatizing social reproduction: the primitive accumulation of water in an era of neoliberalism". *Antipode*, 40(4), pp. 535-560.
- SACHS, W. (1993). "Global ecology and the shadow of 'development'". En Sachs, W. (ed.), *Global ecology*. Londres: Zed Books.
- SHIVA, V. (2004). *Las guerras del agua. Contaminación, privatización y negocio*. Barcelona: Icaria.
- SVAMPA, M. (2012). "Consenso de los *commodities* y megaminería". *América Latina en movimiento. Extractivismo: contradicciones y conflictividad*, 473(36), pp. 5-8.

- VELTMEYER, H. y Petras, J. (eds.) (2014). *The new extractivism. A post-neoliberal development model or imperialism of the twenty-first century?* Londres y Nueva York: Zed Books.
- VERGARA-CAMUS, L. (2014). *Land and freedom. The MST, the zapatistas and peasant alternatives to neoliberalism.* Londres: Zed Books.
- WANDERLY, F. (2015). *Desafíos teóricos y políticos de la economía social y solidaria. Lectura desde América Latina.* Bolivia: Plural Editores.
- WILLIAMS, C. (2010). *Ecology and socialism. Solutions to capitalist ecological crisis.* Chicago: Haymark Books.
- World Bank (2012). *Turn down the heat. Why a 4°C warmer world must be avoided.* Washington: World Bank.
- World Commission on Environment and Development (WCED, Bruntland Commission) (1987). *Our common future.* Oxford: Oxford University Press.
- ZARFL, C., Lumsdon, A., Berlekamp, J., Tydecks, L. y Tockner, K. (2015). "A global boom in hydropower dam construction". *Aquatic Sciences*, 77(1), pp. 161-170.
- ZIBECHI, R. (2008). *Territorios en resistencia, cartografía política de las periferias urbanas latinoamericanas.* Buenos Aires: Lavaca.

Índice

PRESENTACIÓN

Darcy Tetreault y Mónica Chávez Elorza 5

PRIMERA PARTE

México a la deriva

ANÁLISIS HISTÓRICO DE LUCHAS POLÍTICAS Y SOCIALES..... 11

Transiciones hegemónicas en México. Crisis y modelos
económicos: del nacionalismo revolucionario al neoliberalismo

Víctor López Villafañe..... 11

Dinámicas de la lucha de clases en México

Henry Veltmeyer..... 35

POLÍTICAS PÚBLICAS Y ANÁLISIS SECTORIAL..... 69

Transversalización de la perspectiva de género
en las políticas de ciencia y tecnología en México

Mónica Chávez Elorza y Jesús Rubio Campos..... 69

Asociaciones Público Privadas en el sector eléctrico:
¿nuevos esquemas para garantizar los rendimientos
del capital monopólico financiero?

José Enrique Mendoza Méndez..... 95

Secuelas de la agricultura neoliberal en la nutrición de la población mexicana <i>Cristina Almeida Perales, Dellanira Ruiz</i> <i>de Chávez Ramírez y Roberto Soto Esquivel.</i>	117
ESTUDIOS DE CASO.	139
Patrimonio cultural y movimientos ciudadanos en México <i>Guadalupe Margarita González Hernández.</i>	139
Estrategias comerciales informales para el suministro de mercancías en el centro-occidente de México <i>Armida Concepción García.</i>	159
Un enfoque para la estimación del impacto económico generado por un accidente petrolero sobre ecosistemas marinos <i>Oscar Pérez Veyna y Leidy Tatiana Arcos Ortega.</i>	187

SEGUNDA PARTE

El contexto latinoamericano y global

VISIONES DEL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA.	217
Pautas de la subordinación de México al capital global. Noticias de la antigüedad ideológica o novedades de la dependencia <i>Humberto Márquez Covarrubias.</i>	217
Teoría y práctica del desarrollo a la luz del pensamiento crítico latinoamericano <i>Raúl Delgado Wise y Henry Veltmeyer.</i>	253
“Quiero estudiar desarrollo económico” (O. Sunkel) “¿Y eso qué es?” (L. Robbins) <i>Carlos Mallorquín.</i>	281

DESPOJO Y LUCHAS POR LO COMÚN.	307
¿Facilitando la desposesión?	
Complejidades de la industria de las ONG	
<i>Debra D. Chapman.</i>	307
La naturaleza anti-ecológica	
del capitalismo y las luchas por lo común	
<i>Darcy Tetreault.</i>	333

El proceso editorial de la obra
Rostros del desarrollo neoliberal en México,
se terminó en la Ciudad de México durante el mes de enero
del año 2020. La edición impresa sobre papel de fabricación
ecológica con *bulk* a 80 gramos, estuvo al cuidado
de la oficina litotipográfica
de la casa editora.



Este libro reúne los trabajos de un grupo de investigadores vinculados por la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo (UAED), de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Las y los contribuidores incluyen profesores de planta, egresados del Programa de Doctorado en Estudios del Desarrollo, investigadores quienes han realizado una estancia académica en la UAED, y algunos co-autores externos. El libro es el producto del diálogo interdisciplinario entre sí. Cada capítulo, a partir de distintos acercamientos epistemológicos, busca examinar un “rostro” del neoliberalismo en México y más allá. Los enfoques varían, desde las teorías y prácticas del desarrollo, las políticas públicas, y el análisis histórico de las luchas sociales y políticas; hasta la crisis ecológica, el despojo de bienes comunes, y los estudios de caso a nivel local o regional. Con todo, la colección busca contribuir a los debates en torno al desarrollo y las alternativas al neoliberalismo.



POLÍTICAS
PÚBLICAS



Universidad
Autónoma
de Zacatecas

MAPorrúa
librero-editor • México

SERIE
ESTUDIOS
CRÍTICOS DEL
DESARROLLO