

Los desafíos del capitalismo global para la transformación social-ecológica de América Latina

Vivianne Ventura-Dias

DICIEMBRE 2017

- En la modernidad madura, los peligros y las incertidumbres derivados de la elevada integración espacio-temporal que erosiona las fronteras nacionales; de la concentración y la centralización del capital; del desarrollo tecnológico y de sus tensiones; convierten a las sociedades que habían superado los peligros básicos de la supervivencia, en sociedades de riesgo.
- Los límites a los cambios tecnológicos y sociales adquirieron una nueva importancia ante la magnitud de los impactos de la acción humana en el planeta. Empero, los límites humanos para enfrentar los cambios son tan importantes, como los límites físicos del planeta. La aceleración de los tiempos incide en las diferentes dimensiones de la vida personal y colectiva, creando desajustes entre el tiempo social necesario para la sociabilidad y la participación ciudadana y el tiempo impuesto por los cambios tecnológicos.
- La modernidad se refiere a formas de vida social que los pueblos latinoamericanos conocieron como proyectos “modernizadores”, impuestos desde arriba y que, lejos de contestar el orden patrimonial excluyente, reprodujeron la estructura de poder y ampliaron las desigualdades económicas y sociales reinantes.
- Cada innovación tecnológica abre un intervalo de posibilidades para que las sociedades puedan elegir lo que les es más conveniente. Ese intervalo abierto de posibilidades contiene opciones de políticas. Son las instituciones, las ideas y los movimientos sociales los que finalmente cierran el campo de posibilidades al adoptar las tecnologías que son socialmente más adecuadas.



Índice

Introducción	3
1. La sociedad de masas en el capitalismo global (en el cual todo lo que era sólido se desvanece en el aire)	4
1.1. La modernidad y sus contradicciones	4
1.2. Sociedad de masas e interdependencia compleja	5
1.3. Modernidad tardía y sociedad de riesgo	7
1.4. La aceleración de los tiempos. El tiempo para el consumo	9
1.5. Tiempo para el ocio. Pobreza de tiempo y vida	10
1.6. Las esferas pública y privada. Cuidados, autonomía y ciudadanía	12
2. El capitalismo global. Concentración de riqueza y poder	14
2.1. La economía política de la globalización	14
2.2. Capitalismo financiero. La financiarización de las economías	18
2.3. Concentración y centralización del poder, la riqueza y el ingreso	20
2.4. La criminalidad de la globalización y la globalización de la criminalidad	23
3. La economía política de la cooperación internacional	26
3.1. La gobernanza de los bienes comunes. El compromiso con los derechos... ¿de quién?	26
3.2. El Marco Regulatorio del Comercio y de las Inversiones	29
4. Consideraciones finales	32
4.1. Cambios recientes en la economía política global	32
4.2. Las contradicciones de la modernidad en América Latina	34
4.3. Incentivos para la transformación social-ecológica en América Latina	35
Referencias	38



Introducción

Estas notas presentan y problematizan algunos rasgos económicos, políticos, culturales e institucionales del contexto internacional contemporáneo, con el propósito de examinar las cuestiones que ellos plantean para la construcción, en América Latina, de una sociedad más justa y, al mismo tiempo, más responsable con el planeta. En última instancia, el objetivo es debatir los grados de libertad que tienen a su disposición las sociedades latinoamericanas para alterar su matriz productiva y de consumo, con miras a lograr una organización social y económica más equitativa en el acceso a bienes y servicios, más comprometida con la utilización sostenible de los recursos naturales y orientada hacia la libertad de “la búsqueda de la buena vida” por cada uno y cada una de sus ciudadanos y ciudadanas. Ese proceso configura lo que llamamos una transformación social-ecológica (TSE).

El escenario internacional actual es complejo, tiene una elevada incertidumbre y un conocimiento limitado. Estamos en medio de cambios sociales, económicos, tecnológicos y políticos saturados de contradicciones, de los cuales no tenemos más que imágenes fragmentadas. El mundo del siglo XXI, que los sociólogos describen como una sociedad de riesgo, de incertidumbre “manufacturada”, está evolucionando en un marco de agudas y crecientes desigualdades; en medio de severas crisis financieras, ecológicas, sociales, culturales y de legitimidad de los partidos y programas; sumergido en un descrédito de las instituciones democráticas. El intento de extraer narrativas coherentes de los contornos imprecisos de los cambios en curso contiene inevitables sesgos, más o menos pesimistas, de los que este ensayo no está exento.

Por una parte, existen evidencias de que se han difundido, ideas, valores y sentimientos hostiles a sociedades democráticas más inclusivas y tolerantes, los cuales fueron reforzados en las sociedades tanto de los países céntricos, como de América Latina; ideales y sentimientos que, en algunos casos, han promovido el ascenso de grupos autoritarios al poder, como ocurrió en Estados Unidos, Polonia, Hungría y Turquía, entre otros países. Por otra parte, la crisis financiera de 2008-2009, las crisis fis-

cales en Europa y la actual crisis de refugiados por las guerras en el Medio Oriente y África generaron movimientos importantes de resistencia en los países céntricos. En Estados Unidos y Europa, conjuntos expresivos, sobre todo de jóvenes, salieron a las calles en defensa de la solidaridad, en contra de la discriminación por raza, género, preferencia sexual, nacionalidad, religión o etnia, y a favor de cambios en la organización social, económica y política en la dirección de un (de)crecimiento sostenible, que respete los límites del planeta.¹ Asimismo, en Estados Unidos, la presidencia de Donald Trump está generando un movimiento nacional de resistencia en un país en el que existe poca experiencia histórica de movimientos sociales.

En América Latina, a pesar de la desmovilización de los movimientos sociales por los Gobiernos y partidos progresistas, cabe destacar la fuerza de los movimientos de los pueblos y poblaciones indígenas. En particular, en Bolivia, Ecuador y Perú, las poblaciones originarias y residentes se organizaron en movimientos de resistencia a la invasión de sus tierras, en contra de empresas locales y extranjeras, y de sus intentos de apropiación de reservas minerales. En consecuencia, en toda América Latina, desde México hasta Brasil, se acumulan los asesinatos de activistas campesinos e indígenas por terratenientes y sus sicarios, o por comisionados de la minería legal e ilegal, cuyos responsables permanecen impunes.

El crecimiento de la extrema derecha en los países industrializados revela la fuerza de los miedos y la inseguridad ante el *otro*. Si una sociedad utópica es aquella “donde quepan todos los seres humanos”, y que proporcione los medios para que cada hombre y mujer “pueda realizar su propio proyecto de vida,

1. Debe ser mencionado el movimiento Occupy Wall Street, que empezó en Nueva York, en septiembre de 2011, y se difundió hacia otras partes de los Estados Unidos y del mundo, como el movimiento de los Indignados, cuyo nombre se deriva del libro *Indignez-Vous*, que Stéphane Hessel (2010) escribió a los 93 años. Asimismo, hay que destacar la formación de nuevos partidos, como Podemos, en España, o Syriza, en Grecia; la revitalización de otros, como el Partido Laborista, en el Reino Unido, con la ascensión de Jeremy Corbyn; y la campaña pasional de los jóvenes en Estados Unidos por el senador Bernie Sanders.



con la seguridad de una vida digna con base en su trabajo”, las ansias de exclusión, así como la primacía de soluciones individualistas para problemas colectivos, apuntan hacia ideales opuestos (Mora Jiménez, 2017). Las distopías construidas por los desilusionados de la globalización y de la modernidad corresponderían a sociedades individualistas, encerradas en un nacionalismo imperial, intolerantes a la diversidad de pensamientos, culturas y proyectos de vida; sociedades reaccionarias al secularismo de la modernidad, entorpecidas por sus miedos, espontáneos o fabricados, que buscarían la protección de líderes autoritarios, además de prácticas místicas y credos religiosos de índole sectaria.

El *otro* es el inmigrante legal o ilegal que se torna el chivo expiatorio de las frustraciones de grupos sociales que prefieren ignorar que son las políticas y prácticas globales de gestores de las grandes empresas, de inversionistas privados, de entidades financieras y de la tecno-burocracia pública, las que garantizan enormes beneficios a una minoría y transfieren los costos del sobreuso del planeta al resto de la humanidad. La literatura crítica que se revisa más adelante destaca los crímenes de las empresas capitalistas y de la globalización, que representan brutales violaciones a los derechos laborales, humanos (y no humanos), y al derecho ambiental, en el ámbito nacional e internacional, pero que no son cuestionados judicialmente.

En este ensayo, el escenario complejo de la realidad contemporánea será bosquejado a grandes líneas, con la intención de organizar las preguntas relevantes para la TSE en América Latina, más que para intentar responderlas. ¿Cómo avanzar hacia una economía política de futuros globales más humanos, más equitativos y más responsables con el planeta? ¿Qué espacios existen para hacer políticas opuestas al *statu quo* exigido por el capitalismo global financiero? ¿Pueden existir economías políticas nacionales diferentes, a pesar de las presiones que la integración a la economía internacional, en el marco de la financiarización, impone a las naciones? ¿La globalización y la financiarización son realmente definitivas, incontestables e irreversibles? ¿Pueden ser negociadas las relaciones entre máquinas y trabajadores? ¿Cómo imponer límites al crecimiento y a los cambios? ¿Habrá espacio para concretar las utopías

de grupos que pueden ser minoritarios, tanto en las sociedades céntricas, como en las periféricas?

Además de esta breve introducción, el ensayo está compuesto de tres secciones sustantivas, en las cuales se examinan las transformaciones sociales, económicas y políticas derivadas del capitalismo financiero global, que configuran el telón de fondo para la TSE en América Latina, seguidas por una sección de consideraciones finales.

1. La sociedad de masas en el capitalismo global (en el cual todo lo que era sólido se desvanece en el aire)²

Hoy, más que nunca, en tiempos neoliberales y de ideas antiliberales, es necesario retomar y reforzar los ideales de tolerancia, fraternidad, libertad e igualdad, de los pensadores de la Ilustración, para impedir que el miedo al otro y el recurso a la irracionalidad se expresen en manifestaciones de violencia racista, clasista y sexista. Como argumenta Sen (2009), a pesar de la crítica a la racionalidad funcional del cálculo y de la eficiencia, y aun cuando la predominancia y la solidez de la

no-razón en el mundo genere un escepticismo con relación a la efectividad práctica del uso de la razón, no podemos abdicar del uso de la razón, como instrumento efectivo para entender y solucionar situaciones conflictivas derivadas de la propia práctica de la no-razón (pp. xvii-xviii).

1.1. La modernidad y sus contradicciones

La modernidad no es un concepto fácil de definir. Tiene múltiples significados y las interpretaciones de su contenido se multiplicaron a lo largo de las últimas décadas. En palabras de Bolívar Echeverría,

2. Esta frase, que sirvió de título para el libro de Marshall Berman (1982/1988), es una de las versiones más conocidas del famoso párrafo del Manifiesto del Partido Comunista de 1848, escrito por Karl Marx y Friedrich Engels.



uno de los autores latinoamericanos críticos de la interpretación eurocéntrica de la modernidad: “Unos más, otros menos, todos, querámoslo o no, somos ya modernos o nos estamos haciendo modernos, permanentemente” (Echeverría, 2011, p. 67). Más allá de sus contradicciones, la modernidad encierra conceptos que permitieron a una parte de la humanidad pensar críticamente en la historia individual y colectiva, y convencerse de que era posible mudarla. Por su aspiración a la construcción de un cambio social que contribuya a la autonomía individual y colectiva, la TSE se inscribe en la tradición filosófica de la modernidad.

Recientemente, el análisis crítico de la amplia diversidad cultural e institucional asumida por la modernidad en regiones cercanas o ajenas a la tradición occidental, engendró el concepto de “modernidades múltiples”, o formas plurales de la modernidad, en la teoría política y social de la modernidad. Ese concepto abrió espacio para la coexistencia de diferentes experiencias de modernidad, al cuestionar la noción de que la modernidad estaría necesariamente asociada a un conjunto de instituciones desde su surgimiento en Europa, es decir, una economía industrial con base en el mercado, democracia limitada por el territorio nacional, administración racional y una producción respaldada en la ciencia y la tecnología (Wagner, 2009). En conclusión, el programa cultural de la modernidad no tiene que asumir en otras regiones “las constelaciones institucionales básicas” que se formaron en Europa, aunque el proyecto europeo original se mantenga como el punto de referencia crucial y, en general, ambivalente (Eisenstadt, 2000, p. 2).

La modernidad ha sido criticada como positivista, eurocéntrica, tecnocéntrica y racionalista, con propuestas de verdades absolutas que no corresponden a las historias de todos los pueblos, y tampoco de todos los seres humanos, puesto que las mujeres estaban excluidas (Harvey, 1989). No obstante, la fuerza de la modernidad es su compromiso con los triunfos de la ciencia sobre las enfermedades y el dolor, con el confort de la vida material, con la laicidad y la liberación del ser humano del oscurantismo religioso. Es la modernidad del Iluminismo, con sus pensadores moderados, conservadores y radicales (Israel, 2010/2015). Modernidad que abarca las

ideas de justicia y libertad, y los derechos a la búsqueda individual de la felicidad y de la buena vida. Modernidad que ha sido la cuna de los ideales de movimientos anticolonialistas en América Latina, resultado de la expansión europea hacia las Américas (Ribeiro, 1969/1977). Modernidad de la democracia, las instituciones republicanas y los derechos ciudadanos.

El propio término *derechos humanos* es esencialmente un producto de las ideas de la Ilustración del final del siglo XVII. Asimismo, fueron las obras de Montesquieu, Voltaire y Kant las que crearon los fundamentos filosóficos del liberalismo del siglo XIX, que a su vez cimentaron el marco conceptual del régimen jurídico de los derechos humanos implementado en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial (Bassiouni, 2015).

Sin embargo, las conclusiones optimistas referentes al control de la naturaleza por la razón humana, la ciencia y la tecnología, empezaron a ser cuestionadas desde que se documentaron las primeras evidencias de los efectos dañosos de la industrialización, de la urbanización y del consumo de masas sobre el medio ambiente y los recursos del planeta. La velocidad y la escala del crecimiento económico, reflejadas en costos negativos de los recursos naturales, el trabajo mal pagado de hombres y mujeres, y el trabajo no pagado de mujeres y niñas en el hogar, pusieron de manifiesto los efectos perversos del crecimiento económico en las personas, las sociedades y el medio ambiente, trastornando aún más la creencia optimista en el progreso social derivado del empleo de la ciencia y la tecnología. Al contrario, para algunos pensadores, los propios supuestos del control instrumental y de la dominación de la naturaleza por los seres humanos, integrantes de la modernidad clásica, fueron conduciendo a la humanidad hacia una tragedia por ella misma construida.

1.2. Sociedad de masas e interdependencia compleja

Vivimos en medio de sociedades de masas definidas por la magnitud de los fenómenos relacionados con una población mundial estimada en 7.4 mil millones de personas, intensa y extensamente conectadas



por circuitos mercantiles, monetarios y financieros, y aún más importante, por circuitos de ideas e información. Flujos de personas, mercancías, monedas, e información integran personas y grupos de personas en todo el planeta, generando un mundo complejo, con múltiples interdependencias e interconexiones que tienen la capacidad de difundir y amplificar, con mucha rapidez, *shocks* económicos, tensiones políticas, enfermedades y prácticas culturales.

En el mundo global de masas contemporáneo, las cifras son colosales. Por ejemplo, en el último trimestre de 2016, más de 1.86 mil millones de personas eran usuarios mensuales de la red social Facebook, es decir, un 25% de la población mundial, incluyendo infantes, ancianos y analfabetos.³ En realidad, los datos indican que más de la mitad de la población adulta joven de todo el mundo está integrada a los canales del Facebook, Whatsapp e Instagram. En 2017, el número de usuarios de teléfonos celulares fue estimado en 4.77 mil millones y, en 2016, India superó los mil millones de usuarios, es decir, más del 80% de su población (Rai, 2016).

Según los datos del Banco Mundial, un número reducido de países consigna menos de 40 teléfonos celulares por cada 100 habitantes, siendo que aún en países pobres, como Afganistán y Angola, más del 60% de la población está conectada.⁴ Grandes eventos deportivos, como la Copa Mundial de Fútbol de 2014 o los Juegos Olímpicos de Verano de 2016, fueron mirados por más de 3 mil millones de personas, es decir, alrededor de la mitad de la población mundial.⁵ Eventos locales y prosaicos, como los funerales de la princesa Diana de Inglaterra, en 1997, se convirtieron en espectáculos globales y los rituales fúnebres fueron vistos por más de 2.5 mil millones de personas. Este fenómeno es inédito en la historia de la humanidad. Los medios de comunicación nunca tuvieron la capacidad de incidir sobre la vida individual y cultural de casi la totalidad de los habitantes del globo en tiempo real.

Como consecuencia del desarrollo industrial capitalista, estamos rodeados por un mundo fabricado por el ser humano mediante métodos de producción masiva. Todos los objetos y servicios que utilizamos en nuestra vida cotidiana son productos de un sistema industrial extenso y complejo, que

depende del trabajo de hombres y mujeres, con diversas calificaciones, repartidos por todo el mundo, apoyados en sus actividades por máquinas cada vez más perfeccionadas, que en algún momento los van a reemplazar en sus tareas.

En esa economía global de masas, la interdependencia, que abarca todas las esferas de las vidas de hombres y mujeres en las más diversas regiones del planeta, es profunda, compleja, desequilibrada y asimétrica. En el marco de la compresión del tiempo y el espacio que caracterizan a la globalización, la manera en que se manifiesta esa interdependencia, y el grado en que es percibida individualmente, depende de la forma y la profundidad de la integración de personas, sociedades y regiones a la economía global. En definitiva, la interdependencia contemporánea es fruto de la dinámica de la consolidación, hegemonía y expansión del sistema capitalista y, como tal, se inscribe en el marco analítico de la economía política de la globalización.

La noción de interdependencia compleja busca trascender la noción de la globalización o mundialización como la articulación entre los mercados nacionales de capital, trabajo, bienes y servicios. Ese concepto procura aprehender el proceso social y cultural derivado de la formación de un sistema capitalista en el ámbito mundial, por el cual decisiones de agentes económicos, sociales y políticos en cierta región del globo inciden en el empleo, los medios de subsistencia, la salud y la vida de personas localizadas en otras regiones.

La interdependencia es profunda y compleja, porque involucra múltiples ámbitos, relaciones, actores y regiones, constituyendo una red de interdependencias, de las cuales la económica es sólo una de sus dimensiones, aunque sea la sobresaliente. Es una interdependencia desequilibrada a causa de la cen-

3. Datos disponibles en <<https://www.statista.com/statistics/264810/number-of-monthly-active-facebook-users-worldwide/>>.

4. Datos disponibles en <<http://data.worldbank.org/indicador/IT.CEL.SETS.P2>>.

5. Datos disponibles en <<https://www.statista.com/statistics/280502/total-number-of-tv-viewers-of-olympic-summer-games-worldwide/>>.



tralidad de la dimensión económico-financiera, que privilegia la movilidad del capital y la protección de los derechos de los inversionistas, y refuerza los obstáculos a la movilidad del trabajo. Es también asimétrica, porque implica relaciones de poder entre capital y trabajo, entre los Gobiernos céntricos y los demás, y entre grupos sociales al interior de los países. A su vez, esas relaciones de poder establecen estructuras jerárquicas y de autoridad entre países con capacidades económicas, tecnológicas y militares disímiles. En una situación de fuerte asimetría de poder y de desigualdad de recursos, la interdependencia se convierte en relaciones de subordinación del más débil hacia el más fuerte.

Desafortunadamente, la interdependencia en la sociedad global de masas no ha creado condiciones efectivas para una mayor protección jurídica de los más débiles ante los más fuertes. Al contrario, podemos tomar prestadas las palabras del jurista M. Cheriff Bassiouni, quien lamentó:

Vivimos en un periodo de retroceso en el acatamiento y respeto de los derechos humanos desde su evolución en el periodo subsecuente a la Segunda Guerra Mundial. También, podemos estar observando un revés en la evolución de la justicia penal internacional... En una manera curiosa, para no decir perversa, nuestro mundo globalizado se está volviendo más interdependiente e interconectado, pero al mismo tiempo se está volviendo menos comprometido con la identificación y el cumplimiento del bien común (citado por Barak, 2015, p. 104).

En una sociedad mundial extremadamente desigual en la distribución de las riquezas y el poder, las consecuencias negativas de la interdependencia global son impuestas a grupos sociales, sociedades y regiones que no se beneficiaron del progreso económico, y tampoco contribuyeron a los daños derivados de ese mismo progreso. El cambio climático es un ejemplo significativo de los procesos colectivos de larga duración cuyas consecuencias son distribuidas de forma indiscriminada a personas y grupos de personas, independientemente de la forma e intensidad de su contribución al resultado colectivo.

Las crisis económico-financieras, los problemas medioambientales y las pandemias son asuntos globales que requieren soluciones colectivas en el ámbito mundial. Sin embargo, las experiencias recientes muestran que, a lo largo del tiempo, los efectos acumulativos de factores globales en individuos y sociedades se vuelven más profundos y menos controlables, lo que torna más difícil, para los Estados e instituciones internacionales, encontrar soluciones efectivas para las implicaciones negativas, particularmente en la vida y la salud de personas, animales y el medioambiente. Todavía no existen instituciones internacionales con la capacidad y efectividad que les permita controlar los efectos y productos negativos de factores globales sobre el planeta, naciones e individuos (Bassiouni, 2015, p. 64).

1.3. Modernidad tardía y sociedad de riesgo

La interdependencia impuesta a los actores pasivos de la globalización implica el encuentro diario con un riesgo desconocido, derivado de acciones ajenas, para el cual las personas no están preparadas. En el capitalismo global, las complejidades de la vida social contemporánea aumentaron el grado de incertidumbre y los riesgos de la vida cotidiana, subvirtiendo uno de los componentes de la modernidad y del secularismo, directamente asociado con la razón y el control de la naturaleza: la capacidad de utilizar los medios científicos y tecnológicos para reducir los peligros de la vida cotidiana, para medir riesgos y crear los instrumentos adecuados para limitar los impactos materiales de dichos peligros. Al contrario, en la modernidad madura, los peligros y las incertidumbres derivados de la elevada integración espacio-temporal que erosiona las fronteras nacionales, de la concentración y la centralización del capital, y del desarrollo tecnológico y sus tensiones convierten a las sociedades que habían superado los peligros básicos de la supervivencia en sociedades de riesgo.

La inminencia de esos riesgos, que reflejan un modo de vida basado en el uso intensivo de la tecnología, en la búsqueda continua de ganancias elevadas por el capital, en un ritmo acelerado de los cambios sociales y en un contexto de elevada interdependen-



cia, penetra la rutina de individuos localizados en regiones distantes del peligro original. En un contexto de sociedades fuertemente interconectadas, entre las cuales las noticias circulan en tiempo real, los problemas locales, principalmente de los países céntricos, se convierten en problemas globales que terminan perjudicando a regiones periféricas.

Como señaló Ulrich Beck en su obra pionera, los riesgos y las oportunidades creados por la extensión de la sociedad industrial a todo el planeta no tienen paralelo en la historia de la humanidad. Según Beck (1986/1998), la sociedad de riesgo se refiere a un conjunto particular de condiciones sociales, económicas, políticas y culturales que son caracterizadas por una lógica de incertidumbre *manufacturada*, progresivamente ampliada, que resulta en la transformación de las estructuras, instituciones y relaciones sociales existentes hacia una incorporación de más complejidad, contingencia y fragmentación. Beck enfatiza que el desastre de Chernóbil ha sido ejemplar para enseñar “el final de todas nuestras posibilidades de distanciamiento, tan sofisticadas...” (1986/1998, p. 11).

Es importante señalar que los riesgos modernos no están circunscritos al local en que ocurre el siniestro. Por ejemplo, el desastre nuclear de Chernóbil (1986) y, más recientemente, el de Fukushima, en Japón (2011), no estuvieron limitados en el espacio, porque el material radioactivo viaja en el aire, ni en el tiempo, pues los efectos pueden transmitirse de una generación a otra. Los costos de las crisis económicas también afectan a varias generaciones. La distribución de los riesgos y las vulnerabilidades entre economías locales, familias y regiones distantes es totalmente injusta y desigual, pero no acarrea responsabilidades ni obligaciones legales (Kennedy, 2016). A los riesgos medioambientales, también se sumaron las consecuencias planetarias de las crisis financieras y de las guerras de destrucción masiva fomentadas por los poderes céntricos en Afganistán, Iraq, Libia y Siria, entre otros países, provocando y armando ejércitos de fanáticos religiosos, creando millones de refugiados políticos y económicos, difundiendo ataques terroristas por el mundo, desordenando la cooperación internacional, masacrando poblaciones civiles y menoscabando el derecho internacional.

La sociedad basada en clases sociales durante la modernidad liberal-clásica no fue eliminada en la sociedad de riesgo. Al contrario, los riesgos exacerbaban las tensiones en la sociedad de clases. Beck (1986/1998) hace hincapié en que la distribución de riesgos es inversamente proporcional a la distribución de la riqueza. La riqueza se acumula en la cima, mientras que los riesgos se acumulan en la parte inferior de la pirámide, entre los grupos y regiones más vulnerables. Tomar riesgos deja de ser una opción, para convertirse en una imposición de algunos que tienen poder, hacia los demás, que no lo tienen. Por lo tanto, esos riesgos deberían integrar una agenda para la acción política, con el fin de instituir procedimientos y sanciones con vistas a la minimización de los riesgos, a la asignación de responsabilidades relacionadas con los hechos causantes de los riesgos y para permitir una distribución más justa de los impactos de los mismos, dentro de los países y entre países.

Los efectos difusos de las acciones de empresas e inversionistas en la vida de las personas y la dificultad para establecer responsabilidades legales por los daños consecuentes facilitan la impunidad de los crímenes de la globalización (Barak, 2015). La reciente crisis financiera de 2008-2009, cuyos efectos económicos, sociales y políticos se extendieron en el tiempo y el espacio, y que aún son sentidos por las personas que perdieron sus casas, empleos o ahorros en Estados Unidos, España y Grecia, entre otros países, así como por la economía internacional, es otro de los ejemplos de los efectos catastróficos de las acciones criminales de entidades capitalistas globales. Existen evidencias incontestables de los repetidos fraudes de bancos y sociedades financieras, que fueron causantes de la Gran Recesión, sin que ninguna de las empresas y su personal, autores de inequívocas violaciones de derechos humanos, económicos y sociales de personas inocentes, hayan sido procesados.

Los riesgos contemporáneos están relacionados con otra característica continua de la modernidad: el aumento de la velocidad de las experiencias individuales y colectivas, como consecuencia de las transformaciones tecnológicas en el marco del capitalismo global, que impactan todo el tejido social. Histó-



ricamente, el proceso de compresión y expansión del tiempo, o de aceleración tecnológica y social, ha acompañado la evolución de la sociedad moderna industrial a lo largo de las diferentes revoluciones industriales.⁶ Sin embargo, las innovaciones tecnológicas de las últimas décadas han aumentado exponencialmente el ritmo, la escala y la amplitud de las transformaciones sociales.

1.4. La aceleración de los tiempos. El tiempo para el consumo

La experiencia de la modernidad supone el cambio permanente, como resultado del dinamismo esencial del capitalismo. Esa experiencia fue detallada por Marx y Engels en el Manifiesto Comunista que, para Marshall Berman (1982/1988, pp. 92-93), más que un documento comunista, se puede leer como una lírica celebración de los logros burgueses. Son páginas en que “[Marx] parece que vino no para enterrar a la burguesía, sino para celebrarla” (parodiando a Shakespeare). Berman, quien añadió a su libro el subtítulo *La aventura de la modernidad*, la definió como un modo de experiencia vital —experiencia del espacio y del tiempo, de sí misma y de los otros (otras), de las posibilidades de la vida y de sus peligros— (1982/1988, p. 15).

El concepto de constante aceleración de los tiempos o cambios acelerados de las experiencias humanas para designar la alteración del ritmo de la experiencia temporal es central en la emergencia de un tiempo cualitativamente diferente o un nuevo tiempo (*eine neue Zeit*), que acompañó el advenimiento de la modernidad, entre 1740 y 1850. Es solamente en ese periodo cuando, en la sociedad moderna europea, se genera el concepto de historia y se hace la diferencia entre temporalidad natural y temporalidad histórica (Koselleck, 2002). Cuando los seres humanos establecieron la diferencia entre tiempo histórico y tiempo natural, ellos también comenzaron a acreditar que el tiempo histórico podría ser modificado por la acción humana. Koselleck incorpora la idea de un futuro abierto, como una dimensión del *nuevo tiempo*, y la noción de un periodo de transición en el cual es difícil reconciliar tradiciones establecidas con las innovaciones necesarias (Koselleck, 1979/2004, 2002).

Los procesos de aceleración social y de interdependencia presentan múltiples contradicciones y generan tensiones variadas, por su carácter desigual y excluyente. La fuerza motriz de la aceleración social es la dinámica inmanente del capitalismo que promueve la continua revolución en los medios de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. En la actualidad, la aceleración social ha sido multiplicada por las innovaciones científicas y tecnológicas del siglo xx e inicios del XXI, mismas que se extendieron desde sus aplicaciones militares iniciales a todas las esferas de la vida humana material, afectiva e intelectual. La revolución digital, la Internet, la información en tiempo real y los procesos de globalización cultural crean nuevos dinamis-mos que inciden en los tiempos de los procesos existentes. Asimismo, la caída del Muro de Berlín, el fin de la Unión Soviética y la integración de China y de la India al mercado global extendieron el proceso de compresión del espacio, porque posibilitaron la completa hegemonía del sistema capitalista sobre todas las regiones del globo, aunque con especificidades institucionales y culturales locales.

Cabe notar que la tecnología es la dimensión más visible de la aceleración de los tiempos, entendida como la reducción incesante del tiempo necesario para realizar los procesos y las tareas cotidianas, ya sean acciones relacionadas con la producción y el mercado, o con la reproducción de la vida en la esfera privada. Por una parte, el proceso continuo de la modernización productiva ha permitido hacer más cosas ya conocidas en menos tiempo, generando tiempo libre para el trabajador. Por otra parte, la competencia entre capitalistas ha impulsado la creación de nuevos productos, servicios y entretenimientos para ocupar el tiempo libre. Esos dos movimientos aumentaron el número de opciones

6. Gordon (2016) se refiere a tres importantes *revoluciones industriales*: la primera, que ocurrió entre 1770 y 1840, correspondió a la introducción de la máquina de vapor y del ferrocarril, y a la transición de las máquinas de madera a las máquinas de acero; la segunda, que ocurrió entre 1870 y 1920, correspondió a la introducción de la electricidad y al desarrollo de diferentes industrias; y la tercera, iniciada a partir de 1960, corresponde a la revolución de la información y las comunicaciones.



del uso del tiempo para los individuos que viven en sociedades de consumo de masas.

En la modernidad madura, la expansión y diversificación de los bienes y servicios que componen la industria del entretenimiento aumentaron las opciones para el uso del tiempo libre, mientras se ampliaba la base de consumidores. A lo largo del último siglo, los placeres que eran privilegios de unos pocos se difundieron entre las clases sociales urbanas, principalmente con la creación de un mercado de masas para bienes y servicios de entretenimiento: el turismo, los deportes, las artes, los juegos, etc. La oferta de bienes y servicios de esparcimiento atendió una demanda subsecuente a la reducción de la jornada laboral en Inglaterra, Estados Unidos, Europa continental y, más tarde, los países latinoamericanos y el resto del mundo.

1.5. Tiempo para el ocio. Pobreza de tiempo y vida

La aceleración en los medios de transporte y comunicación crea la sensación de aumento de velocidad en el ritmo de vida, que, contradictoriamente, se traduce en escasez de tiempo para disfrutar de las alternativas para el uso del tiempo libre, que son creadas por las industrias y empresas del ocio. El tiempo se torna cada vez más escaso y las personas en las sociedades ricas, o las personas más o menos ricas en las sociedades pobres, se encuentran bajo una creciente presión del tiempo.

Esa agradable disyuntiva de decidir entre formas alternativas de emplear el tiempo de ocio fue el futuro que el economista John Maynard Keynes pronosticó para la humanidad, hace noventa años, en un corto ensayo que, en los últimos años, adquirió súbita fama. La amplia difusión y discusión del ensayo ilustra el interés por entender la paradoja de las últimas décadas, en las que un enorme aumento de la productividad del trabajo no derivó en una reducción continua de la jornada laboral, y aún menos, en una mejor calidad de vida para todas las personas, con menos impacto en el planeta.

En el artículo publicado en 1930, Keynes, con optimismo, predijo que, en cien años, el nivel de vida

medio sería cerca de ocho veces el de 1930. Como corolario de la acumulación del capital y del creciente aumento de la productividad del trabajo, apoyado en las innovaciones tecnológicas ya disponibles y en las que vendrían más tarde, la humanidad se liberaría de la obligación de trabajar para sobrevivir. Por primera vez, hombres y mujeres tendrían que enfrentar la agradable tarea de “vivir sabiamente, agradablemente y bien” (bien vivir). Según Keynes, los nietos que nunca tuvo podrían satisfacer sus necesidades básicas (“absolutas”) trabajando cerca de quince horas por semana. Para tener una idea comparativa, el promedio de la semana laboral en Gran Bretaña en 1930 ya era de cuarenta y siete horas. Desde la perspectiva de Keynes, un amante de las artes, el gran problema consistiría en enseñar a los trabajadores a utilizar mejor la enorme cantidad de tiempo libre que tendrían en el futuro.

Entre 1930 y 2014, la economía mundial creció con tasas cercanas a las previstas por Keynes, pero, como sabemos, la distribución del crecimiento, de los cambios tecnológicos y de la productividad no fue homogénea entre los países, ni entre personas y grupos sociales, aun en los países industrializados.

El aumento de la productividad, alcanzado con la automatización de las actividades manufactureras y de servicios, podría haber confirmado las previsiones de Keynes, determinando una reducción notable de la jornada laboral, sin disminución de los sueldos. Empero, en los países industrializados, entre 1930 y 2014, el promedio del número de horas trabajadas no descendió al mismo ritmo que en las décadas anteriores a 1930.⁷ Es difícil imaginar que en 1935 fue firmada la convención de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la cual estableció el límite de cuarenta horas para la semana laboral, puesto que hasta 1967, la misma no había sido totalmente implementada en la mayor parte de los países europeos.⁸ Además, desde los años setentas, la tendencia hacia una disminución de la sema-

7. En el Reino Unido, las horas trabajadas por semana bajaron de 60 a 47 entre 1870 y 1929, mientras que, entre 1929 y 2000, bajaron de 47 a 42 horas por semana, en promedio (Huberman y Minns, 2007, p. 542, cuadro 1).

8. En Francia, en 1936, el Frente Nacional adoptó la semana de cuarenta horas por un breve periodo de tiempo.



na laboral sufrió una reversión con la pérdida de la capacidad de negociación de los sindicatos, primero en el Reino Unido y, después, en Estados Unidos, aunque en Europa continental la semana laboral sea significativamente inferior a la de los Estados Unidos y el Reino Unido.

La automatización de las actividades manufactureras y de servicios ocurrió en paralelo con la migración de los puestos de trabajo de los países industrializados hacia países en desarrollo y China. El resultado de esto ha sido la transformación gradual del mundo del trabajo, asociado a la flexibilización de la jornada laboral con un descenso explícito de los sueldos. La pérdida general de derechos laborales para la mayor parte de los trabajadores en todo el mundo ha generado una nueva configuración de clases sociales, en la que solamente algunas categorías profesionales y de trabajadores con empleos relativamente seguros, en sectores en los cuales los sindicatos todavía tienen poder de negociación, pueden disfrutar del dilema propuesto por Keynes (Standing, 2011).

Por otra parte, datos de la propia OIT indican que, en la primera década del siglo XXI, en la mayoría de los países de ingreso medio todavía prevalecía la semana de cuarenta y ocho horas o más. Por ejemplo, en 2005, en los países de América Latina predominaba el límite legal de cuarenta y ocho horas, pero con una tasa de aplicación de menos del 75% (Lee, McCann y Messinger, 2007).

En definitiva, hay dos grandes omisiones en el breve trabajo de Keynes. Primero, el patrón de distribución del crecimiento de la productividad entre grupos sociales, separados por niveles de ingreso, edad, raza y género. Segundo, los cambios en la función del consumo en el capitalismo global, que incluye de forma notable bienes y servicios para llenar las horas de ocio. A lo largo de las décadas, los modelos de deseo se han ido transformando en la aldea global engendrada por el capital y los medios de comunicación.

Como los demás componentes de la modernidad, la heterogeneidad en el aumento del tiempo de ocio tiene dimensiones de género y de ingreso, como indican los estudios feministas (Aguirre, García Sainz y Carrasco, 2005). Los análisis empíricos del uso

del tiempo a lo largo del siglo xx en los países industrializados indican un aumento del tiempo de ocio para hombres y mujeres, aunque el aumento fue mayor para los hombres (6 a 8 horas por semana), que para las mujeres (4 a 8 horas por semana) (Aguirre y Hurst, 2006). La llamada *dobles jornadas* de las mujeres que están en el mercado de trabajo es una cuestión conocida y debatida, desde la publicación del libro de Arlie Hochschild en 1988. La ampliación de la jornada laboral para hombres y mujeres, junto con la reducción de los servicios públicos para conciliar trabajo mercantil y trabajo de cuidado, incidió aún más en las desigualdades de género (Schulte, 2014).

Esas desigualdades observadas en la distribución del tiempo promedio de ocio no impidieron la creación de un mercado de masas para bienes y servicios de entretenimiento a partir de fines del siglo xix, el cual adquirió una escala planetaria y una amplia diversificación desde las últimas décadas del siglo xx. El conjunto de actividades y ocupaciones que engloba lo que se considera la *economía creativa* (moda, arquitectura, diseño, medios audiovisuales, artes, deportes, ciencia y alta cocina, entre otros), junto con el gran sector difuso del turismo, constituye un segmento dinámico que, en las sociedades urbanas, tanto del mundo desarrollado como de las regiones en desarrollo, emplea un creciente número de personas.

Algunos economistas criticaron a Keynes por suponer que las necesidades de consumo básicas son finitas, mientras que la dinámica del capitalismo contemporáneo está basada en la creación continua de nuevos deseos de consumo que incentivan a los trabajadores-consumidores a preferir trabajar más horas, para consumir más bienes y servicios.⁹ Muchos de esos bienes y servicios no formaban parte de las canastas de consumo populares en la época de Keynes, como lo nuevos medios de entretenimiento digital, las consolas de videojuegos, etc. En la evolución de la sociedad de consumo, la propia noción de necesidades básicas es dinámica, puesto que los *Mad Men* crean y recrean los deseos de la

9. Hunnicutt (2013) analizó los cambios en el movimiento obrero de los Estados Unidos, el cual dejó de luchar por una reducción de la semana laboral a partir de los años treinta.



gente para poseer nuevos bienes y servicios (Skidelsky y Skidelsky, 2012).¹⁰ Además, la privatización de servicios públicos, como la salud, la educación y el sistema de pensiones, implicó la inclusión de nuevos gastos privados, en seguros de salud, planes de pensiones y educación, en las canastas de consumo de la clase media de los países industrializados.

En la sociedad de masas del siglo XXI, los medios digitales y las tecnologías de comunicación masiva difunden y homogeneizan valores culturales relacionados con el consumo, a través de las fronteras nacionales, consolidando un mercado global para los mismos productos y marcas comerciales promovidos por las empresas multinacionales hegemónicas. El corolario es que más bienes materiales son producidos y consumidos en periodos cada vez más cortos de tiempo. La sociedad contemporánea utiliza recursos naturales en exceso, en cantidades superiores a las que serían necesarias para su reproducción, y recursos no renovables, como el gas y el petróleo; además, produce y deposita residuos tóxicos en cantidades y velocidades superiores a la capacidad de absorción de los ecosistemas.¹¹ Así, existe una brecha temporal que separa el uso que la sociedad hace de los recursos naturales y la capacidad para la naturaleza regenerarse (Rosa y Scheuerman, 2009, p. 12). De esa manera, la aceleración social y la crisis ecológica de los recursos del planeta están íntimamente entrelazadas.

1.6. Las esferas pública y privada. Cuidados, autonomía y ciudadanía

De lo que fue presentado anteriormente, cabe recuperar dos grandes temas: la cuestión de los límites a las mudanzas tecnológicas y sociales, y las fronteras volátiles entre las esferas privada y pública. Desde que en los años setentas se difundieron las conclusiones del Club de Roma respecto a los impactos de la acción humana en los recursos naturales, las cuestiones referentes a los límites a la producción y al consumo se convirtieron en temas polémicos, tanto en el debate académico, como en el político. Posteriormente, las cuestiones de los límites a la producción y el consumo volvieron a la agenda con la creación del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático en 1988, en las Naciones Uni-

das, y con sus informes periódicos, cada vez más seguros en lo que se refiere a la causalidad entre acción humana, emisiones de gases de efecto invernadero y el cambio climático.

Por otra parte, la construcción de las fronteras entre el espacio *privado* y el *público* ha integrado la evolución del pensamiento jurídico, político y económico de la modernidad (Habermas, 1962/1991; Arendt, 1958/1998). Esos términos son utilizados para diferenciar, descriptiva o normativamente, dos tipos de acciones humanas, dos dominios de la vida social o dos distintos espacios físicos y sociales en los cuales las acciones y la vida acontecen. Para el filósofo político Norberto Bobbio (1978/1989), la dualidad público-privado representa “la gran dicotomía” del pensamiento occidental. Las dos esferas abarcan todo el universo social: lo que es privado puede ser definido como no-público. La dicotomía encierra valores, posiciones y jerarquías; y en ella los límites entre libertades individuales, propiedad privada, bienes comunes, intereses privados e intereses públicos no son definidos de forma neutral.

El movimiento conservador de los años ochentas rediseñó las fronteras entre la esfera pública y la privada. Asimismo, la revolución digital en curso está recreando el espacio público a partir de redes sociales, que son privadas, mientras los medios electrónicos aumentan la capacidad de los Estados para reprimir y vigilar electrónicamente las intimidades de personas comunes. De esta manera, se crea una paradoja, porque los agentes privados incrementan su influencia sobre lo que es público y se adueñan de los bienes comunes, como el conocimiento, el agua y los bosques, mientras que los espacios de libertad individual son restringidos. Al principio, el

10. *Mad Men* era el nombre, con doble sentido, que se utilizaba para denominar a los profesionales de la publicidad en los años cincuentas y sesentas, cuyas agencias estaban localizadas en la Avenida Madison de Nueva York. Es también el título de una serie de televisión sobre las agencias de publicidad de esa época.

11. En las condiciones actuales, los océanos y la biomasa terrestre pueden absorber solamente una parte de los 40 mil millones de toneladas de dióxido de carbono que la humanidad descarga anualmente en la atmósfera, quemando leña y otras fuentes de energía fósil (datos de 2016).



uso ampliado de la Internet, en sí misma un bien público y un bien común de la humanidad, creó falsas esperanzas en cuanto a sus posibilidades liberadoras. Sin embargo, diversos episodios enseñaron que las redes de comunicación digital alojan formas inéditas de poder que amenazan la democracia y las libertades individuales.

En el marco de la sociedad de consumo y el capitalismo global, cada individuo, como consumidor, se orienta por sus intereses propios, definidos en términos estrechos, mientras que, como ciudadano o ciudadana, cada ser es un agente libre que se informa y opta por políticas y programas formulados para el interés público y el bienestar colectivo. La división entre ciudadanos y consumidores refleja la dicotomía entre la esfera pública, de los primeros, y la privada, de los segundos. En la sociedad de consumo acelerado, los cambios estructurales se procesan en las dos esferas.

El término *privado* se refiere también a la subjetividad y a la intimidad de los individuos, que deben ser preservadas en espacios apartados de la intromisión de los otros, mientras que lo *público* concierne a lo que es de conocimiento general, vivido en espacios compartidos por grupos extensos. En la oposición entre privado y público, el concepto de público se vincula al término latino *res publica* (asunto del pueblo o cosa pública), que se contrapone a *res privata* (ámbito privado o familiar, o cosa privada). La esfera pública abarca la administración de los bienes públicos y la acción política, de formación de la comunidad política y de la ciudadanía.

En las ciencias políticas y jurídicas, el pensamiento feminista añadió otro elemento al debate político, al enfatizar la dimensión relacional de la experiencia humana como algo central para los conceptos e instituciones alrededor de los cuales es posible organizar nuestras vidas colectivas. A diferencia de la concepción individualista de la autonomía en la teoría política tradicional, las relaciones humanas, en sus diversos grados y ámbitos, son centrales y constitutivas de los seres autónomos, con derechos y responsabilidades. Las relaciones incluyen desde relaciones íntimas, con padres y amantes, hasta relaciones más distantes, con profesores, jefes en el trabajo, autoridades y conocidos.

La autonomía, el valor esencial de la modernidad, no puede ser entendida como una independencia de los otros, como afirma Nedelsky (2011, p. 5). Todo ser es relacional, porque la identidad, las capacidades y los deseos de los seres humanos resultan del conjunto de relaciones en las que participan. En consecuencia, la libertad individual y la capacidad de cada persona para formular y ejecutar sus decisiones no deben ser construidas en contra de los otros, sino con los otros. Es a partir de la cooperación, y no de la competencia, que se deben estructurar la autonomía y la acción política. En realidad, el concepto de autonomía contiene un conjunto de obligaciones, entre las cuales se incluye el reconocimiento de la existencia de los otros. Ese reconocimiento considera al otro como un fin en sí mismo y no como un medio para un fin (Treiger-Bar-Am, 2008, p. 550).

La noción del ser humano como un ser relacional está asociada con la importancia de la vulnerabilidad y de los cuidados en la vida humana. Como propone Tronto (2013), los ciudadanos y las ciudadanas no tienen solamente roles económicos como trabajadores y consumidores, también viven en otras dos esferas: en un mundo de cuidados íntimos en sus hogares, con sus familias y círculos de amigos, y en el mundo de la política. La política pertenece a la esfera pública y los cuidados a la esfera privada, pero llevar los cuidados a la vida pública significa acercar la política a las preocupaciones de los seres comunes, porque el cuidado abarca sentimientos de afecto y amor, pero también es empatía, una conducta hacia los otros que implica responsabilidad y atención.

Pensar en los cuidados como una acción política significa pensar en la manera en que la sociedad asigna responsabilidades y oportunidades, para reabrir el sistema político a las preocupaciones genuinas de los ciudadanos. Tanto los hogares, como la política, son instituciones que están asentadas en vínculos distintos a los que surgen cuando las personas persiguen sus intereses autocentrados. La política solicita nuestra atención (cuidado), así como debemos esperar que el Estado aporte respaldo a nuestras necesidades de cuidados (Tronto, 2013). La inclusión del cuidado en el pensamiento y la acción política significa también la inclusión de quienes están en condición de vulnerabilidad, ya sean niños y niñas



o personas enfermas, adultas mayores dependientes, drogadictas, alcohólicas, desempleadas o con discapacidades físicas y mentales. Incluir una visión de cuidado en la acción política significa exigir que la política deje de tratar temas abstractos, para acercarse a las cuestiones que efectivamente preocupan a los ciudadanos y las ciudadanas en sus regiones.

A partir de los años noventas, en las sociedades más ricas, la reflexión sobre las consecuencias catastróficas del crecimiento económico en el medio ambiente, la biodiversidad y el destino de las especies animales, gradualmente engendró un movimiento de rechazo al crecimiento sin límites y al consumo devastador. Para el historiador inglés Hobsbawm (1995, p. 11), la gran paradoja del siglo xx fue que “una época cuya única pretensión de beneficiar a la humanidad se expresó en los enormes éxitos del progreso material derivados de la ciencia y la tecnología” terminara con un notable desdén hacia ese mismo progreso material por parte de sectores influyentes de las sociedades ricas.

El tema de los límites a los cambios tecnológicos y sociales adquirió una nueva importancia ante los impactos de la acción humana en el planeta. Empero, los límites humanos para enfrentar los cambios son tan importantes, como los límites físicos del planeta. La aceleración de los tiempos incide en las diferentes dimensiones de la vida personal y colectiva, creando desajustes entre el tiempo social necesario para la sociabilidad y la participación ciudadana y el tiempo impuesto por los cambios tecnológicos. El aumento de la volatilidad en el empleo y de la movilidad de las personas incide en la concepción tradicional de la buena vida, basada en relaciones de cooperación comunitaria, cuyo desarrollo está fundamentado en una confianza construida por medio de compromisos estables de largo plazo (Sennett, 1998/2005).

Asimismo, el debate debe incluir los límites que las sociedades pueden imponer al ritmo del cambio tecnológico y a la necesaria negociación entre la dignidad del trabajador, la importancia del trabajo para todos y todas, y la automatización *à outrance*, como propone David Noble (1986):

Porque el proceso de desarrollo tecnológico es esencialmente social y, por lo tanto, en él

siempre existe un alto grado de indeterminación, de libertad [...]. [La tecnología] consiste solamente en un intervalo de posibilidades en evolución, entre las cuales las personas pueden hacer sus elecciones (p. xi).

La práctica y la convivencia sociales están basadas en límites, desde lo convencional: “tu libertad termina donde empieza la libertad del otro”, hasta los límites de velocidad para los autos en las carreteras, los límites de partículas finas en los combustibles o los límites que definen las normas para los productos y la calidad de los servicios. ¿Por qué no puede haber límites para la velocidad de las transformaciones sociales y los cambios tecnológicos? De cierta manera, ese es uno de los propósitos de una transformación social-ecológica y, para que sea logrado, es necesario cambiar la lógica de crecimiento y acumulación del capitalismo.

2. El capitalismo global. Concentración de riqueza y poder

2.1. La economía política de la globalización

¿Qué cuestiones nuevas propone la economía global contemporánea? En el ya mencionado Manifiesto Comunista de 1848, Marx y Engels hicieron hincapié en la naturaleza global del capitalismo, derivada de su propia dinámica de acumulación y crecimiento. Ellos describieron una burguesía victoriosa en vías de transformar la producción nacional en *cosmopolita*. La dinámica capitalista exigía que todas las naciones adoptaran el modo burgués de producción, mientras la burguesía forjaba un mundo a su imagen. A fines del siglo xix, el capitalismo triunfante promovía la integración de las naciones a la economía global, por la fuerza de la razón y por la razón de la fuerza, con la expansión imperialista de las monarquías europeas y japonesa, así como de la república de los Estados Unidos. Como se sabe, el optimismo de la primera globalización terminó en la tragedia de la Gran Guerra, y fueron necesarios aproximadamente setenta años para que, a fines de los años setentas, se recrearan las condiciones para



una nueva integración de los mercados financieros y productivos nacionales, y para la plena liberalización del capital (Frieden, 2006; Piketty, 2013).¹²

La segunda mitad del siglo xx fue marcada por la internacionalización de las actividades de las empresas manufactureras de los Estados Unidos, Europa y Japón, por medio de inversiones directas u otras formas de control. Primero, se internacionalizaron las empresas de los Estados Unidos, durante el proceso de reconstrucción de las economías europeas y japonesa, devastadas por la guerra. Les siguieron las empresas europeas, en el proceso de formación de las comunidades europeas y en competencia con las empresas americanas en los países periféricos. Posteriormente, lo hicieron las empresas japonesas y, finalmente, las empresas de países de ingreso medio de Asia, América Latina y el Caribe.¹³ Gradualmente, la integración global adquirió formas de organización propias, con la constitución de las cadenas globales de valor.

Si bien la internacionalización de las grandes empresas, principalmente en bienes duraderos, empezó desde fines de los años cincuentas, con la plena convertibilidad de las principales monedas, fue a partir de la década de los ochentas que se observó un cambio en las estrategias de las empresas internacionales, que comenzaron a operar como empresas multinacionales o transnacionales. Esas empresas dejaron de conducir sus negocios como entidades segmentadas por mercados nacionales y con operaciones verticalizadas, concentradas en el mismo conglomerado, para empezar a contratar más servicios de otras empresas y a externalizar una mayor parte de las operaciones menos rentables y con costos laborales más elevados de sus plantas. En ese periodo, los cambios en las características del comercio empezaron a hacerse más evidentes:

- 1) las grandes empresas multinacionales consolidaron sus operaciones en distintas regiones;
- 2) se incrementó la asociación entre comercio e inversión en la localización y deslocalización de las actividades productivas;
- 3) se amplió la fragmentación de la producción internacional, la dispersión de la producción en di-

ferentes países y se formaron las cadenas globales de valor; y

- 4) el comercio de servicios adquirió más importancia, particularmente a causa del valor de las regalías derivadas de la propiedad intelectual, bajo la forma de patentes, derechos de autor, marcas y franquicias, entre otros.

Como consecuencia de todos esos cambios, desde los años ochentas empezaron a manifestarse contradicciones entre el marco normativo nacional y el orden internacional pretendido por el capitalismo global. Anteriormente, la política comercial abarcaba sólo medidas e instrumentos que se aplicaban en las fronteras de los países, mayormente aranceles y cuotas. Con los vínculos más estrechos entre comercio e inversión directa extranjera en la localización de las actividades productivas, el incremento del comercio de servicios y la reivindicación de una mayor y más efectiva protección a la propiedad intelectual, los Gobiernos céntricos demandaron nuevas reglas multilaterales que, por una parte, proporcionarían seguridad a los inversionistas y, por otra, dificultarían el acceso de otros países a niveles de desarrollo tecnológico más avanzados, como se analiza más adelante en la sección 3.

A lo largo de los años, la economía mundial se transformó en un sistema de producción y comercio crecientemente integrado, en el cual la creación y distribución de la riqueza en los espacios económicos de una región pasó a depender, en profundidad, de las expectativas, procedimientos y decisiones de agentes económicos y políticos localizados en otras regiones del planeta. Sin embargo, es importante recalcar que el crecimiento del capitalismo a escala mundial no ha logrado crear una verdadera economía global. A pesar del poder de las corporaciones transnacionales, éstas aún no han reemplazado al Estado-nación, que se mantiene como el principio organizador de la política internacional.

12. Piketty (2013, p. 76) muestra que el movimiento de reconstitución de los patrimonios empieza después de 1960 y se acelera con la revolución conservadora Thatcher-Reagan.

13. Véase Ventura-Dias (1994) para la internacionalización de las empresas de Brasil y las referencias mencionadas.



El volumen, la composición y la dirección de los flujos de comercio se fueron transformando en consonancia con los cambios en las condiciones técnicas, institucionales y organizacionales de la producción y el consumo, mismos que incidieron en los costos y los riesgos de la integración internacional. La historia económica nos enseña, sin embargo, que los cambios en las estructuras y estrategias de las empresas son reversibles. De la misma manera que, a lo largo de las últimas décadas, la reducción de los riesgos y los costos de las operaciones internacionales de las empresas las impulsaron a deslocalizar sus actividades, un movimiento contrario es posible. El incremento en la incertidumbre de las operaciones transfronterizas, como resultado ya sea de acciones de los Gobiernos nacionales para proteger empleos e industrias, o de accidentes naturales, pueden resultar en un aumento de los costos de la integración global, con impactos sobre la organización internacional de la producción y el comercio.

Cabe señalar que la integración global ha sido el resultado de estrategias de empresas y de inversionistas, apoyados en la innovación tecnológica y en políticas de los Gobiernos. Frieden (2006), en su larga exposición de la caída y renacimiento del capitalismo global de los siglos XIX y XX, afirma que la globalización contemporánea, así como la anterior, que desembocó en la Primera Guerra Mundial, no debe ser analizada como un evento, un acontecimiento cerrado en sí, sino como el resultado de decisiones políticas que se reflejan en la definición, diseño y ejecución de políticas públicas específicas.

En realidad, el capitalismo financiero global está apoyado en “una teoría de prácticas de economía política”, conocida como neoliberalismo, que propone que la liberalización de las capacidades empresariales individuales, bajo un marco institucional caracterizado por sólidos derechos de propiedad privada, mercados libres y libre comercio, es la mejor manera de incrementar el bienestar de las personas. En el neoliberalismo, el “rol del Estado es el de crear y preservar un marco institucional apropiado para tales prácticas” (Harvey, 2005, p. 2).

Curiosamente, los primeros experimentos neoliberales de la posguerra ocurrieron en América del Sur, en los años setentas, con los economistas de Chica-

go, durante la dictadura chilena de Pinochet, y en Argentina, con Martínez de Oz (Harvey, 2005). Sin embargo, es con la revolución conservadora de los Gobiernos de Margaret Thatcher, primero, y Ronald Reagan, después, a partir de 1979 y durante los años ochentas, que las políticas de desreglamentación de la agricultura, la industria y las finanzas; de privatización de bienes públicos y de los servicios básicos; y de apertura de los mercados de bienes y capitales, se tornaron hegemónicas, establecieron la supremacía del mercado y se extendieron a todos los países, independientemente del color de los Gobiernos locales.

En las últimas décadas, hemos observado la primacía de la financiarización sobre la globalización productiva. Según esa narrativa, son los actores, los instrumentos y las instituciones financieras los que no solamente definen el ritmo de la expansión de las actividades productivas, de los ingresos y de la generación del empleo, sino que también definen la propia forma del capitalismo contemporáneo. La financiarización también se aloja en la lucha de los Estados céntricos por mantener la hegemonía de sus centros financieros y de sus metrópolis.

Más allá del crecimiento de la producción de bienes y servicios, es el aumento de los márgenes de ganancia lo que se torna una cuestión imperativa para la dinámica de la financiarización. Los empresarios y sociedades de inversión utilizan todos los medios para obtener ese deseado aumento, como se observó en los acontecimientos que llevaron a la crisis financiera de 2008-2009. Esas ganancias no serían viables si los precios finales de los productos y servicios contuvieran los costos reales del trabajo, incluidos el trabajo no remunerado de la reproducción de la fuerza de trabajo en los hogares, principalmente de mujeres y niñas, así como los costos del uso de recursos naturales renovables y no renovables, y de los desechos en la naturaleza (pasivo ambiental).

La economía global expone el protagonismo de las corporaciones financieras y no financieras en el comercio legal de bienes y servicios, pero también, directa o indirectamente, en el mercado negro de las drogas, armas y tráfico de personas, que tienen efectos trágicos tanto en los países ricos, consumidores de drogas y productores de armas, como en



los países latinoamericanos, productores de drogas y consumidores de armas.

Además, la separación entre actividades lícitas e ilícitas es meramente formal. Por una parte, se acumulan evidencias de la naturaleza criminal del capitalismo global, que inician con la historia del exterminio y expropiación en las Américas, África y Asia, principalmente, y se siguen manifestando en el trabajo esclavo o semiesclavo de mujeres y hombres en las fábricas textiles y electrónicas de Asia y otras partes del Sur Global;¹⁴ en la producción de alimentos con exceso de sodio o de glucosa (y similares), que crearon la epidemia mundial de obesidad y que atentan contra la salud de los consumidores; en las labores de las mismas empresas para impedir reglamentaciones adecuadas; en la introducción, producción y difusión de agrotóxicos que tienen efectos nocivos en la salud humana y no humana, y en la naturaleza; en la descarga, a lo largo de décadas, de desechos tóxicos en ríos y suelos; en el sistemático rechazo al principio de precaución para el uso de los organismos genéticamente modificados (OGM); en la falsificación de información sobre la adicción del tabaco; en la producción de medicinas con precios que las ponen fuera del alcance de los pacientes; en la falsificación de datos de emisiones de contaminantes en el diésel; y una infinidad de otros actos infames. A todo eso se suma que el dinero procedente de actividades formalmente criminales, como el del tráfico de drogas, es blanqueado por bancos y sociedades financieras respetables, y así, ese dinero termina financiando las actividades legales de los capitalistas criminales.

Es necesario reiterar que la integración global contemporánea de los mercados, como otros temas de la modernidad madura, es parte de un movimiento histórico que encierra continuidades, así como rupturas trágicas. Las discontinuidades en la historia de la integración mundial son una advertencia de que las perspectivas abiertas por las innovaciones técnicas no implican desenlaces inevitables e irreversibles. Las tensiones no resueltas del liberalismo triunfante en el siglo XIX desaguaron en las grandes crisis globales de los años 1914 a 1945. En su conjunto, el sistema que predominó en Europa antes de la Gran Guerra presentaba una gobernabilidad global efectiva formada por:

- 1) la amplia liberalización de los mercados de bienes y países abiertos a la inmigración europea, con limitada fiscalización en las fronteras;
- 2) la estabilidad financiera y monetaria garantizada, al mismo tiempo, por el patrón oro y la libra británica;
- 3) una ideología liberal basada en el mercado autorregulador y un Estado mínimo; y
- 4) una gobernanza política facilitada por el sistema de equilibrio de poderes entre un número reducido de monarquías europeas (Polanyi, 1957/2001).

Esos elementos estabilizadores están ausentes en el actual movimiento de integración económica global. La globalización ocurre en un contexto de inestabilidad financiera y monetaria, extensiva e intensiva protección a los derechos de propiedad de los inversionistas, barreras a los movimientos de las personas, progresiva eliminación de los derechos laborales y sociales, y una liberalización selectiva del comercio de mercancías y de servicios, mientras que reina total incertidumbre sobre la gobernanza global.

Sin embargo, las dos ondas de globalización comparten tensiones similares que resultan de una distribución muy desigual de los costos y beneficios de la integración económica global. El crecimiento de movimientos antiliberales y una cierta desilusión con la democracia representativa entre las masas trabajadoras de Europa y los Estados Unidos revelan el malestar con el capitalismo global y la ideología dominante del neoliberalismo, que plantea inquietudes acerca de la capacidad de las instituciones colectivas de hacer frente a las consecuencias negativas de la globalización contemporánea.

14. “Estas trabajadoras indonesias se han acostumbrado a recibir a personas como yo, extranjeros que vienen a hablarles sobre las espantosas condiciones que reinan en las fábricas donde cortan, cosen y pegan telas para empresas multinacionales como Nike, The Gap y Liz Claiborne” (Klein, 2000/2001, p. 3).



2.2. Capitalismo financiero. La financiarización de las economías

Los cambios en la organización global de la producción y del comercio representan solamente la parte más visible de las transformaciones en la dinámica del capitalismo contemporáneo. En realidad, el motor de las grandes transformaciones económico-sociales recientes se encuentra en las rentas derivadas de la multiplicación de mercados y de instrumentos financieros. Las cifras son elocuentes: en 2015, el valor de las exportaciones de bienes y servicios fue de 20.7 billones de dólares, mientras que el total de ventas de las empresas multinacionales en el mundo, con un patrimonio evaluado en 105.8 billones, fue estimado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 36.7 billones de dólares (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo [UNCTAD], 2016). Empero, la predominancia de las finanzas sobre el comercio es ilustrado por las transacciones en los mercados de divisas extranjeras. En 2012, las operaciones diarias en divisas extranjeras alcanzaban cuatro billones de dólares, denotando que sólo cerca del 1% de las operaciones en los mercados de divisas extranjeras estaba vinculado al comercio de mercancías (UNCTAD, 2012, pp. 16-17).¹⁵ En 2010, el valor total del *stock* global financiero fue estimado en 212 billones de dólares, superando el valor máximo alcanzado en 2007 (Roxburgh, Lund y Piotrowski, 2011).

En la literatura de sociología económica, se utiliza el término *financiarización* para designar la omnipresencia de las finanzas en los diferentes ámbitos de la vida personal y colectiva. En contraste con la visión de algunos analistas, que adoptaron el marco del *doble movimiento*, propuesto por Karl Polanyi (1957/2001), y consideran que los mercados financieros actúan de forma independiente de la organización social, la literatura de la financiarización propone una narrativa en la que los mercados financieros están profundamente incrustados (*embedded*) en la vida social, política, económica y cultural, y su evolución depende directamente de las acciones de los Estados (Montgomerie, 2008; Goldstein, 2009; Dore, 2008). Las finanzas dejan de ser conceptualizadas como un conjunto de mercados para la compra y la venta de productos, para ser evaluadas

como un conjunto de procesos e interacciones íntimamente articuladas en la práctica social (Montgomerie 2008, p. 235). Los estudios buscan entender los impactos de las instituciones y las innovaciones financieras en la dinámica de crecimiento del sector productivo, en la gobernanza corporativa (la primacía de los accionistas) y en la creciente desigualdad de ingresos y riqueza, en un marco de desreglamentación intencional de los mercados (Goldstein, 2009; Davis y Kim, 2015).

Como sugiere Ronald Dore (2008, p. 1097), tanto *financiarización*, como *globalización*, son términos que son imprecisos, pero convenientes, para designar un conjunto de cambios estructurales, más o menos discretos, en las economías del mundo industrializado. Kotz (2015) prefiere incluir la financiarización entre las consecuencias del conjunto de cambios en las normas e instituciones que componen el capitalismo neoliberal. De hecho, el neoliberalismo, la globalización y la financiarización pueden ser considerados como componentes distintos, pero interrelacionados, del capitalismo actual que coevolucionan en el mismo periodo de tiempo.

Desde los años setentas, dos movimientos convergieron para la expansión de las inversiones de riesgo:

- 1) la pérdida de efectividad de las instituciones que controlan el riesgo y
- 2) el crecimiento de instrumentos de riesgo anclados en algoritmos que exploraron el explosivo aumento de la capacidad computacional de las máquinas.

A partir de los años setentas, los cambios que fueron introducidos para limitar la intervención de los Gobiernos en los Estados Unidos, el Reino Unido y, posteriormente, en los países de las comunidades europeas tuvieron como propósito aumentar la amplitud de las actividades privadas y de riesgo para personas físicas y jurídicas. Algunos de esos cambios fueron graduales y otros radicales. Dichos cambios

15. Las cifras incluyen los mercados al contado y a plazos, y otros derivados de cambio que son importantes en las operaciones de carry trades (UNCTAD, 2012, p. 17).



fueron iniciados con la libre flotación de las monedas; el colapso del sistema de tasas de cambio fijo de Bretton Woods, en 1971; y la creación de un mercado privado de divisas, mientras que industrias clave, hasta entonces reconocidas como monopolios naturales (energía eléctrica y telecomunicaciones) o como bienes públicos (educación, salud, seguridad y defensa), fueron desreglamentadas. En Europa, parte de las empresas estatales en esas industrias fueron privatizadas o abiertas a la competencia de empresas privadas.

Asimismo, en los Estados Unidos, a lo largo de los años ochentas y noventas, el sector financiero fue progresivamente desreglamentado, tanto por Gobiernos republicanos como demócratas, y la ejecución de las leyes antimonopolio fue debilitada, permitiendo la ocurrencia de fusiones y adquisiciones que resultaron en mercados de bienes y servicios altamente concentrados, como se examina más adelante (Kotz, 2015). Con los mismos propósitos, parte significativa de las funciones públicas fueron privatizadas, principalmente en el ámbito municipal y estatal. Algunas funciones fueron subcontratadas a empresas privadas, mientras que otras, como la administración de prisiones, fueron entregadas directamente a empresas privadas. Compañías privadas militares y de seguridad, como la empresa Blackwater, han reemplazado o complementado al ejército regular de los Estados Unidos (Gómez del Prado, 2010). Además, desde los años setentas y hasta finales de los noventas, se redujeron los programas de bienestar social, que nunca fueron tan importantes en los Estados Unidos como lo son en Europa, y se modificaron las relaciones capital-trabajo, con un fuerte reducción de la capacidad de negociación de los trabajadores.

Por consiguiente, desde finales de los años ochentas, los mercados financieros se tornaron fundamentales para las actividades diarias de los hogares, así como para las corporaciones y los Estados. En casi todos los países industrializados, individuos y familias invirtieron los ahorros destinados a financiar sus jubilaciones y los estudios universitarios de sus hijos en fondos mutuos, mientras que, sin su conocimiento, sus hipotecas, préstamos de autos, cuentas de tarjetas de créditos y deudas universitarias se transformaron en títulos (obligaciones de deuda garantizadas,

CDO), y fueron vendidos a los inversionistas globales (Epstein, 2005).¹⁶ La crisis financiera reveló la extensión del “sistema paralelo” de intermediación de crédito, los llamados “sector sombra” o “bancos sombra”, que transforman fondos de corto plazo obtenidos en el mercado de monedas en inversiones de largo plazo, y no están sujetos a las obligaciones de informes periódicos, como los bancos tradicionales.

El marco de la financiarización intenta aprehender el creciente papel de los determinantes, mercados, actores e instituciones financieros en el funcionamiento de las economías nacionales, así como en las relaciones de poder entre naciones (Epstein, 2005, p. 3). El concepto de financiarización ha sido empleado, además, para designar otros fenómenos diversos, tales como la globalización de los mercados financieros, la importancia del movimiento del *valor para los accionistas* en las estrategias y estructuras de las grandes empresas, y varios cambios relacionados con las teorías y prácticas de la gobernanza corporativa (Orhangazi, 2008).

Los estudios acerca de la financiarización son unánimes en concluir que las finanzas dejaron de desempeñar su rol tradicional de intermediación financiera para la economía productiva.¹⁷ Al contrario, las experiencias derivadas de la larga crisis de 2008-2009 cuestionaron cómo una esfera crecientemente autónoma de las finanzas globales modificó la lógica subyacente de la economía industrial, hasta influir en la operación interna de las sociedades democráticas (Zwan, 2014).

Además, los datos muestran que las finanzas modelan la manera en que la economía real genera sus ganancias. Los trabajos empíricos apuntan hacia el aumento de las inversiones financieras de las corporaciones no financieras como una porción de sus

16. En 1980, el Gobierno de Ronald Reagan introdujo una forma de contribución para pensiones llamada 401(k), en la que el individuo decide la proporción de su sueldo que va a destinar para su pensión. Los empleados pueden elegir que una parte de sus sueldos sean asignados a una cuenta 401(k), la cual puede ser invertida en instituciones financieras.

17. En las palabras de Orhangazi (2008), en la era dorada del capitalismo, el entendimiento era que el sector financiero debía ser el servidor y no el amo del sector productivo.



inversiones productivas. Un porcentaje mayor de las ganancias de las corporaciones no financieras se derivan de operaciones financieras y una porción significativa de los ingresos de esas empresas es distribuida en los mercados financieros bajo la forma de pagos de intereses, dividendos y recompras de acciones (Orhangazi, 2008, p. 7). Por lo tanto, más ganancias son generadas en finanzas que en la economía real. Por ejemplo, entre los años sesentas y los inicios de este siglo, el valor agregado bruto de las corporaciones financieras en los Estados Unidos aumentó del 6% al 16% del valor agregado bruto de las corporaciones no financieras (Orhangazi, 2008, p. xii).

Hay que tener en cuenta que, más allá de los instrumentos financieros, las sociedades financieras intervienen en las operaciones tanto de las empresas financieras, como de las no financieras, por dos vías: la posición que ocupan en el capital de las empresas, es decir, como accionistas; y la posición de sus ejecutivos en las juntas ejecutivas de las empresas no financieras.

La crisis financiera llamó la atención sobre las prácticas de las juntas ejecutivas, en particular, el bajo grado de independencia de sus miembros, principalmente ante las decisiones de sus presidentes (los chief executive officers, CEO), que incluyen los paquetes de remuneración para los ejecutivos. Otro fenómeno relacionado es el de las llamadas *juntas cruzadas* (*board interlocking*), que ocurre cuando un director es miembro de juntas de diversas empresas, y que también es utilizado como un indicador de vínculos y redes entre empresas. Existen evidencias no conclusivas de que la interdependencia entre juntas está directamente relacionada con el grado de concentración del mercado, es decir, la densidad de participación en juntas aumenta con el incremento del grado de concentración de mercado de la industria (Mizruchi, 1996).

Algunos autores, como Guy Standing (2016), denuncian la financiarización como un modelo de generación y concentración de riqueza que integra el nuevo ropaje del capitalismo *rentier à outrance*. El capitalismo rentista es descrito como un capitalismo parasitario y criminal que no produce riqueza, excepto para los inversionistas, destruye empleos y

busca obtener rentas de corto plazo por todos los medios, legales o ilegales. Los rentistas derivan rentas de activos que son escasos, como ha ocurrido tradicionalmente con la propiedad de los recursos primarios, o que son artificialmente convertidos en escasos, como es el caso de los derechos de propiedad intelectual.

En el capitalismo rentista, los muy ricos viven de las rentas de inversiones, derechos de patentes, marcas, franquicias, derechos de autor, mercadeo de atletas, modelos y plataformas de negocios (Uber, Airbnb, Amazon), entre otros. Toda la arquitectura institucional que ha sido construida en las últimas décadas por la Organización del Comercio (OMC), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y los megatratados de armonización de normas promovidos por los Estados Unidos, entre otros, tiene como uno de sus objetivos primordiales la protección de las actividades de los rentistas. Según Standing (2016), esa arquitectura institucional fue construida para establecer un sistema global de mercados en el cual los rentistas pueden disfrutar de sus ganancias sin riesgos.

Por esas razones, el fenómeno más sobresaliente del capitalismo financiero global es la impresionante concentración del poder económico en un número reducido de personas físicas y jurídicas, que tienen los medios para intervenir en la vida política de los países e impedir el diseño y la ejecución de leyes que puedan reducir su poder de acumular riquezas.

2.3. Concentración y centralización del poder, la riqueza y el ingreso

En los últimos años, las cuestiones relacionadas con la distribución de la riqueza y de los ingresos en los países pasaron a ocupar un lugar destacado en los debates públicos. En particular, el trabajo de Thomas Piketty (2013) difundió las investigaciones de un grupo de economistas que documentaron la progresiva recomposición de los patrimonios de los segmentos más ricos en los países estudiados (Estados Unidos, Francia y Reino Unido), a partir de finales de los años sesentas, y el continuo aumento de las desigualdades después de los años setentas y ochentas, a causa de las políticas fiscales y financieras



adoptadas en aquellos países. El rápido crecimiento de las desigualdades en la distribución personal de los ingresos se explica, principalmente, por los ingresos de los cuadros dirigentes de las corporaciones financieras y no financieras, mismos que ostentan la envidiable condición de fijar su propio salario (Piketty, 2013, pp. 52-53).

El crecimiento de los patrimonios privados (*stock*) se refleja en el crecimiento de los ingresos o rentas derivados del capital (flujo) y, por consiguiente, en la reducción de los ingresos del trabajo en la renta nacional bruta (sin considerar los elevados salarios de los ejecutivos de empresas) (Baker, 2015). En el análisis de Piketty (2013, p. 76), el movimiento de reconstitución de los patrimonios privados se acelera con la revolución anglosajona de 1979-1980, el colapso del mundo soviético en 1989-1990, así como la globalización y desreglamentación financieras de los años 1990-2000, que permitieron a los capitales privados recuperar, en el inicio de la segunda década de este siglo, una prosperidad desconocida desde 1913, a pesar de la crisis de 2007-2008.

Otros autores investigaron la composición del capital que está englobado en el término *capital industrial*, que representa la suma de todos los activos no financieros (residencias, edificaciones, terrenos, máquinas, equipos, patentes y otros activos profesionales) de personas físicas y jurídicas. El argumento es que la mayor parte del crecimiento del ingreso del 1% de la población resultó del incremento de sus rentas en cuatro importantes áreas: regalías derivadas de patentes y derechos de autor, rentas del sector financiero, salarios de los presidentes y directores de juntas administrativas (CEO) y otros ejecutivos, y salarios de artistas, deportistas, médicos, científicos y otros profesionales cuyo valor en el mercado es elevado (Baker, 2015).

En los Estados Unidos, entre 1993 y 2007, los ingresos del 1% de la población crecieron a una tasa del 10% anual, mientras que los ingresos del 99% restante crecieron solamente al 2.7% entre 1993 y 2000, y un 1.3% al año entre 2002 y 2007. Como resultado, entre 1993 y 2000, el 1% más alto capturó el 45% del crecimiento total, y entre 2002 y 2007, un 65% del crecimiento del ingreso en el país (Atkinson, Piketty y Saenz, 2011, pp. 8-9).

En términos de la distribución de la riqueza, en los Estados Unidos, en la primera década del siglo XXI, el 1% más rico poseía cerca del 35% de la riqueza agregada, mientras que, en Europa, la proporción variaba entre 20% y 25% (Alvaredo, Atkinson, Piketty y Saez, 2013, p. 9). Al igual que para los ingresos, el 0.1% más rico de la población aumentó su fracción en la riqueza total desde un 7%, en 1978, hasta un 22%, en 2012. Para tener una idea de la magnitud, ese 0.1% correspondía, en 2012, a un grupo de cerca de 160 000 familias con un patrimonio líquido promedio igual o superior a 20 millones de dólares (Saez y Zucman, 2014, p. 1). En los otros países industrializados, la concentración de los ingresos y de la riqueza también ha aumentado, aunque no en la misma proporción que en los Estados Unidos y el Reino Unido (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2011).

Esas cifras revelan una situación de extrema injusticia social, porque una concentración casi obscena de la riqueza fue consecuencia de los beneficios que algunos miles de personas sacaron de la crisis financiera, mientras millones de personas perdieron sus empleos, ingresos y patrimonios. Además, esa concentración de riqueza está asociada a la concentración de los poderes económico-financiero y político. Sin embargo, más allá de la dimensión normativa, es importante añadir que la enorme concentración de riquezas atenta contra la sostenibilidad del propio capitalismo contemporáneo. Por ejemplo, para varios economistas convencionales, ese cuadro de desequilibrios sociales y económicos es un factor que explica el estancamiento de la economía de los Estados Unidos, el cual afecta el crecimiento de la economía internacional.¹⁸

La concentración de riqueza entre individuos y familias se refleja en el control de la economía global por parte de un pequeño grupo de empresas multinacionales. Esa noción intuitiva es difícil de comprobar empíricamente, a causa de la trama de relaciones de propiedad, directas e indirectas, por medio de las

18. Otro factor adverso importante es la deuda pública de los Estados Unidos, que aumentó de forma espectacular después de la política monetaria expansiva y la compra de títulos "tóxicos", llegando a superar el 70% del PIB estadounidense.



cuales una empresa puede controlar a muchas otras, y por la amplitud del espacio en el cual las empresas globales desarrollan sus actividades. Como la mayor parte de los datos acerca de la concentración de los mercados está limitada por las fronteras nacionales de operación de las empresas, no se logra obtener suficientes evidencias empíricas del poder global de las corporaciones, a pesar de la cantidad de investigaciones realizadas en ámbitos nacionales.

Mediante compras de empresas pequeñas y grandes con marcas consolidadas en mercados nacionales, a través de una toma de control, hostil (*take-over*) o no, fusiones y otros tipos de operaciones, grandes corporaciones, grupos económicos y sociedades de inversión extienden sus operaciones hacia una vasta cantidad de mercados de productos y naciones. Por ejemplo, la compañía Unilever (angloholandesa) está en la tercera posición de las diez compañías que controlan los mercados de alimentos, bebidas sin alcohol, helados, productos del hogar y de cuidado personal, por medio de cuatrocientas marcas en cerca de ciento noventa países, que emplean más de 168 000 personas, de las cuales, catorce tienen ventas anuales superiores a mil millones de euros. En 2015, la corporación presentó un volumen de negocios de más de 53 mil millones de euros y lucros operacionales de 7.5 mil millones de euros.¹⁹

La consecuencia, según Oxfam, en su campaña *Detrás de las Marcas (Behind the Brands)*, es la enorme influencia de las diez mayores corporaciones en el sector de alimentación, que las faculta para determinar cómo serán producidos los alimentos, la manera en que los recursos naturales serán utilizados y la extensión en que los beneficios transitarán en sus cadenas productivas hasta los millones de campesinos que se sitúan en la parte más baja de éstas.

En el ámbito de las empresas globales de bienes de consumo, la preponderancia de las marcas sobre los productos se derivó de la experiencia de nuevas empresas, como Nike y Microsoft, en los años ochentas, que plantearon la tesis de que, para ellas, lo principal era producir imágenes de sus marcas y que la producción de bienes era un aspecto secundario de sus operaciones. Su verdadero trabajo no radicaba en producir, sino en comercializar. La producción puede ser realizada por subcontratistas que

están comprometidos a entregar las encomiendas a tiempo y a bajo costo, mientras que la empresa dueña de la marca se concentra en comercializar los productos (Klein, 2000/2001).

Además, las marcas globales, como documentó Naomi Klein (2000/2001), esconden las condiciones siniestras de trabajo en que son producidos sus artículos, en

lugares donde las marcas no existen. Así, se ha descubierto que el origen de las zapatillas Nike son los infames talleres de Vietnam; el de las ropitas de la muñeca Barbie, el trabajo de los niños de Sumatra; el de los cafés capuchinos de Starbucks, los cafetales ardientes de Guatemala; y el del petróleo de Shell, las miserables aldeas del delta del Níger (p. 6).

A su vez, en la difusión de las marcas, las empresas invaden espacios privados y públicos, desde espacios físicos, como los estadios deportivos, hasta las páginas de la Internet, pasando por las camisetas y shorts de los jugadores.

Cabe señalar que es en las nuevas industrias de los medios de comunicación digital, las redes sociales, los productos del futuro y del entretenimiento (economía creativa), considerado el Nuevo Poder (*New Establishment*), en las que se encuentra la mayor concentración de poder, no solamente económico, sino de influencia cultural, ideológica y política. Las cinco grandes empresas de negocios Apple, Amazon, Google, Microsoft y Facebook poseen un enorme poder medido por valor de mercado, ganancias, capacidad de influenciar personas e instituciones. En 2015, solamente dos compañías, Google y Facebook, concentraron un 75% de toda la publicidad pagada en Internet. En el primer trimestre de 2016, en los Estados Unidos, 85 centavos de cada dólar gastado en publicidad en medios digitales fueron captados por esas dos compañías (Garrahan, 2016). Esas dos corporaciones tienen la capacidad de extraer, guardar y procesar (*data-mining*) miles de mi-

19. Datos disponibles en <https://www.unilever.com/Images/q4-2015-full-announcement_tcm244-470010_en.pdf>.



llones de datos personales de sus más de 1.6 mil millones de usuarios, los cuales Google y Facebook utilizan para atraer empresas que quieren vender sus productos o marcas, pero que también pueden ser utilizados para otros fines.

2.4. La criminalidad de la globalización y la globalización de la criminalidad

Podemos decir que la separación entre actividades lícitas e ilícitas depende de convenciones sociales, culturales e institucionales, que varían en el tiempo y la geografía. El alcohol es una droga permitida en todos los países cristianos, pero fue considerada ilegal en los Estados Unidos, aunque fuera por un periodo corto (enero de 1920 a diciembre de 1933). Por otra parte, antes de la segunda mitad del siglo xx, el consumo de narcóticos y drogas psicoactivas, como la cannabis y la cocaína, eran aceptados social y legalmente en varios países. Por ejemplo, en los Estados Unidos, el consumo y comercio de la cocaína, así como de otras drogas, fue legal entre 1884 y 1900, y limitado a prescripciones médicas hasta 1914, con controles más severos después de 1915. Todas esas drogas eran relativamente baratas y accesibles en farmacias, grandes tiendas y hasta en los catálogos de compras por correo (Brecher, 1972). El consumo, tanto de la marihuana, como de la cocaína, empezó a ser reprimido a partir de los años cincuentas. Asimismo, antes de la Segunda Guerra Mundial, el consumo de la cocaína eventualmente desapareció en los Estados Unidos y volvió a cobrar importancia en los años setentas (Musto, 1990).

La expresión *crimen organizado* puede ser utilizada, en su sentido literal, para designar una actividad ilegal sistemática cuya finalidad es obtener dinero o poder, pero separada de la esfera de las actividades legales. Para muchos, el significado de *crimen organizado* se refiere a organizaciones de criminales que tienen un poder no aceptado “por la sociedad respetable”, ya sea porque fue logrado mediante la violencia, o por su capacidad de corromper funcionarios públicos débiles, ambiciosos y “pasivos” (Edwin H. Sutherland, citado en Geis, 2011, p. 3).

En sus diversas publicaciones, Michael Woodiwiss ha intentado destacar la activa participación de

hombres de negocios legítimos en el crimen organizado. Desde un principio, las actividades ilegales relacionadas con fraudes de seguros, quiebras fraudulentas, fraudes financieros, falsificaciones, juegos ilegales, robo, extorsión, comercio de bienes y servicios robados o ilegales, tuvieron una activa participación de terratenientes, comerciantes (mercaderes) y funcionarios del Gobierno.

En los Estados Unidos de los años treinta, analistas concluyeron que, en lugar de ser una amenaza a las estructuras políticas, económicas, sociales y legales, el crimen organizado era una parte integral de ellas. Sin embargo, posteriormente, las recomendaciones acerca del control del crimen dejaron de incluir las otras partes del sistema económico, político y social. El cine y la literatura reforzaron la percepción de que los problemas del crimen organizado podían ser reducidos a grupos de personas malas que corrompían al Gobierno y a los negocios. Esas percepciones conducían a una solución sencilla: más poder al Gobierno para identificar, investigar y castigar a los malos. A lo largo de décadas, se formó un consenso oficial en torno a que eran fuerzas externas a la cultura de los Estados Unidos que constituían una amenaza a las sólidas instituciones del país. La influencia de los Estados Unidos en los organismos multilaterales garantizó que el orden internacional siguiera la legislación del país hegemónico relacionada con el crimen organizado, principalmente en lo que concierne a las drogas (Beare y Woodiwiss, 2014).

La expresión “crimen de cuello blanco y corbata” fue creada en 1939 por un sociólogo de la Universidad de Indiana, en Estados Unidos, durante una conferencia en la que defendía que el crimen no está solamente asociado con la pobreza y destacaba la importancia del comportamiento criminal de hombres de negocios y profesionales que utilizan su posición de influencia, poder y confianza en los órdenes económico, político e institucional legítimos para obtener beneficios ilegales o para cometer actos ilegales para su provecho personal u organizacional (Geis, 2011, pp. 3-7).

Posteriormente, la literatura de la criminología comenzó a utilizar la expresión “crímenes de los poderosos” para referirse a los crímenes cometidos por personas o grupos influyentes en la sociedad.



Existen similitudes entre los grupos del crimen organizado y los criminales de cuello blanco y corbata, además del poder que disfrutan:

- 1) Los dos buscan control económico de mercados financieros, tanto legales como ilegales. En general, quieren el poder monopólico del mercado para controlar los precios.
- 2) Los dos grupos buscan no solamente controlar la legislación penal, sino también cambiar las normas y procedimientos gubernamentales que son diseñados para poner frenos al comportamiento predador de los poderosos y proteger a los consumidores.
- 3) Los crímenes que ellos cometen imponen costos a la sociedad, tanto humanos como financieros.
- 4) Su propósito es acumular riqueza y ejercer el poder en beneficio de sus organizaciones y sus miembros, independientemente de los costos impuestos al resto de la sociedad (Vito, Maahs y Holmes, 2006, pp. 400-401).

Para Barak (2015, p. 105), los *crímenes de los poderosos* son crímenes de la economía, o sea, crímenes de la acumulación y reproducción del capital. Bajo los intereses dominantes y las relaciones del capital global, esos crímenes incluyen los arreglos políticos y económicos institucionalizados que crean rutinas estructuradas de daño, ofensa y victimización. Los *crímenes de los poderosos* se refieren a las transgresiones que simplemente normalizan la victimización como “los costos de hacer negocios” y “daños colaterales”. Aunque sean violaciones sistemáticas e ilegales de derechos civiles y humanos, esos crímenes logran escapar de la acción judicial y la estigmatización social. Un ejemplo reciente es la epidemia de fraudes de las mayores instituciones financieras de los Estados Unidos y del mundo capitalista que engendraron la Gran Recesión de 2008-2009.

En consecuencia, los *crímenes de los poderosos* son definidos como crímenes cometidos por organizaciones privadas o públicas que violan los derechos de trabajadores, mujeres, niños y niñas, contribuyentes, consumidores, sistemas democráticos y ecosistemas; por lo tanto, constituyen un conjunto de

actividades peligrosas y dañinas que, sin embargo, están fuera de procedimientos legales y acciones civiles (Barak, 2015, p. 106).

En contraste con el tráfico de drogas, que está siempre presente en los noticieros, el lavado de las ganancias que genera permanece en una oscuridad relativa. La Agencia Nacional del Crimen (NCA, por sus siglas en inglés) estimó que centenas de miles de millones de libras provenientes del crimen internacional son “recicladas” por los bancos del Reino Unido cada año. En 2012, el banco británico HSBC recibió una multa de 1.9 mil millones de dólares por parte de los Estados Unidos, debida a una operación de lavado de dinero proveniente de los carteles de drogas de Sinaloa, México, y Norte del Valle, Colombia (Hanning y Connnett, 2015). El total del dinero proveniente de todas las actividades criminales internacionales de empresas, funcionarios de Gobierno, incluyendo la evasión fiscal, y de todas las demás actividades ilícitas, fue estimado, en 2009, en 1.6 billones de dólares, cerca del 2.7% del PIB global.²⁰

A pesar de que la “guerra contra las drogas” ha durado medio siglo —una política que es considerada altamente ineficaz y con un fuerte sesgo racista—, el impacto de la represión, tanto en la producción y el comercio de las drogas, como en la aprehensión de los ingresos asociados, ha sido mínimo: solamente entre un 10% y un 15% de las drogas son interceptadas, mientras que menos del 0.5% del dinero proveniente del tráfico es confiscado (Ivanov, 2011).

Como ocurre en la producción y comercialización de las mercancías lícitas, la distribución de las ganancias a lo largo de la cadena de producción y distribución de las drogas es extremadamente desequilibrada. Según los datos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), en 2009, de un total de 85 mil millones de dólares generados por el tráfico de cocaína, menos del 1.2% (mil millones de dólares) fueron recibidos por los productores de la coca en los países andinos. Cerca del 80% de los ingresos del comercio de cocaí-

20. Para consultar más información, visitar la página de la National Crime Agency en <<http://www.nationalcrimeagency.gov.uk/crime-threats/money-laundering>>.



na en aquel año encontró un destino financiero legítimo en el sistema financiero de América del Norte y Europa (Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito [UNODC], 2011).

La conversión del dinero generado con actividades ilícitas en recursos financieros legales se beneficia de un mundo financiero opaco, con la complicidad de Gobiernos que protegen los paraísos fiscales. Posteriormente, el dinero convertido podrá ser utilizado por el crimen organizado en nuevas inversiones en actividades legales e ilegales. El crimen organizado busca negocios legales en los que no existan barreras al ingreso y cuyo control implique ganancias elevadas.

Además del narcotráfico, con flujos anuales de ingresos estimados entre 280 y 320 mil millones de dólares, los ingresos por actividades de falsificación de medicinas, música y películas, fueron estimados en 250 mil millones de dólares; el tráfico de personas, en 31.6 mil millones de dólares; el tráfico ilegal de petróleo en 10.8 mil millones, y otras actividades, como el tráfico ilegal de vida salvaje, pesca, madera, armas, órganos humanos y obras de arte; y la minería ilegal de oro, entre otras, suman más de 80 mil millones de dólares, dando un total de entre 650 y 690 mil millones de dólares. Estos son datos recolectados por el centro de investigación Global Financial Integrity, con base en diferentes fuentes, entre 2008 y 2010 (Haken, 2011). Las estimaciones más recientes abarcan un intervalo muy amplio, entre uno y dos billones de dólares, o entre 1.8% y 3.6% del PIB mundial que, por un lado, muestran la alarmante dimensión de las actividades criminales, pero también la ausencia de un conocimiento más preciso en lo tocante al volumen y composición de los mercados criminales.

Es importante destacar que los rentistas del conocimiento obtienen sus ganancias de ese recurso, que no es escaso y cuyo consumo es disfrutado y compartido por un número infinito de personas y entidades, sin que ese consumo disminuya la cantidad ofertada (propiedad de no exclusión). La privatización del conocimiento restringe, de forma artificial, el acceso a un recurso que está basado en inversiones públicas y en una construcción colectiva. Es un recurso compartido que es un bien común, que for-

ma parte de los *commons*, dominio al cual también pertenecen los recursos del planeta, como el agua, los bosques, los recursos pesqueros y la vida silvestre (Hess y Ostrom, 2007).

Aparte de la apropiación indebida de los bienes comunes, en la salud, la naturaleza criminal del capitalismo es más evidente, porque el progreso científico y tecnológico es capturado por algunas empresas para privilegio de pocos pacientes. El precio de los medicamentos recientes para el tratamiento de diferentes tipos de cáncer y la hepatitis C, entre otras enfermedades, es tan elevado, que los seguros públicos son forzados a restringir el acceso a ellos. Bajo la justificación de que el precio elevado se debe a los gastos de investigación y desarrollo, las empresas logran mantener sus derechos monopólicos, aun cuando trabajos de investigación muestran que las empresas farmacéuticas gastan más en la comercialización de sus productos que en dichos rubros.

Ante la evidencia de que los costos de investigación y desarrollo no justifican los precios elevados de las nuevas medicinas, las empresas y sus defensores sugieren que los precios deben ser fijados por el *valor* que éstas tienen. Por ejemplo, insinúan que si el tratamiento de una enfermedad cuesta un millón de dólares por paciente al año, para el sistema de salud, el precio de una nueva medicina podría ser fijado en cuatrocientos mil dólares por paciente al año, independientemente del costo de investigación y desarrollo (LaMattina, 2015).

Al mismo tiempo, grupos de inversionistas encontraron una forma de extraer ganancias extraordinarias, aun de medicinas cuyas patentes ya expiraron. Los inversionistas compran empresas farmacéuticas que producen una o más drogas que tratan enfermedades raras, utilizadas por un número reducido de pacientes. El mercado reducido garantiza a los inversionistas que no existen incentivos para que otras empresas les puedan hacer competencia. Inmediatamente después de la compra, el precio de las medicinas es elevado hasta más de un 1 000%. Este fue el caso de una medicina comercializada en los Estados Unidos con el nombre Daraprim, usada para el tratamiento de enfermedades infecciosas, que era vendida en 13.50 dólares por cápsula, precio que aumentó a 750 dólares cuando el producto fue adquirido por



Turing Pharmaceuticals, una empresa dirigida por un fondo de inversiones (Pollack, 2015).²¹

El capital, en abstracto, y los capitalistas, en particular, han cometido crímenes contra la humanidad y la vida en el planeta, en su afán por obtener ganancias elevadas, sin importarles las consecuencias para la vida humana, la vida animal y el patrimonio biológico y físico del planeta. Por medio de sus instituciones representativas, los Estados nacionales intentaron, con mayor o menor éxito, contener y sancionar las acciones más nefastas de las empresas capitalistas, pero esa tendencia fue revertida en los últimos años. De la misma manera, en la esfera internacional, el ambiente de las primeras décadas de la posguerra, que favoreció un orden internacional basado en el consenso y el multilateralismo, se fue disolviendo, para ser reemplazado por un desorden institucional en el cual los Estados Unidos y los demás países céntricos utilizan su poder militar de forma unilateral y arbitraria para resolver conflictos que, en otras circunstancias, podrían ser mediados por la diplomacia.

3. La economía política de la cooperación internacional

Los estudiantes de relaciones internacionales están familiarizados con términos como orden internacional, interdependencia de las naciones, e instituciones para administrar con eficacia conflictos económicos y políticos, y promover la cooperación entre las naciones. La premisa básica es que, en un espacio internacional más integrado, las decisiones de un Gobierno con el propósito de defender intereses nacionales, en general, tienen incidencia en el bienestar de las demás naciones y pueden contrariar sus intereses. Al mismo tiempo, la interdependencia proveniente de la integración económica ofrece potencial para la cooperación y se puede afirmar que los beneficios colectivos derivados de la cooperación son mayores que el resultado de una solución violenta de los conflictos. Por lo tanto, bajo condiciones de interdependencia, las reglas y organizaciones son esenciales para promover la cooperación internacional e impedir que los conflictos terminen con soluciones bélicas (Keohane, 2001).

La gran diferencia entre las instituciones que regulan la vida social en las sociedades democráticas

nacionales y las que organizan la sociedad global es su efectividad. No existe un Gobierno global en la sociedad de naciones o instituciones supranacionales con capacidad de sancionar conductas nacionales que estén en desacuerdo con las mismas reglas. Debido a la ausencia de instituciones con poder de ejecución de las normas acordadas, las relaciones de fuerza entre las naciones son las que van a decidir la adopción y el cumplimiento de normas y prácticas de interés de los poderes céntricos.

Las preocupaciones sobre la efectividad de organizaciones internacionales para ofrecer soluciones a problemas colectivos no son cuestiones meramente académicas. En realidad, graves problemas, como el cambio climático, la presión poblacional, la competencia por recursos naturales escasos (por ejemplo, el agua), la emergencia de nuevos poderes, la proliferación nuclear (fallas del Tratado de No Proliferación Nuclear), el terrorismo transnacional y el fundamentalismo religioso e ideológico, requieren soluciones colectivas. Para evitar que los poderes céntricos opten siempre por la solución bélica, es necesario reconstruir instituciones colectivas que favorezcan el consenso y la cooperación internacionales.

3.1. La gobernanza de los bienes comunes. El compromiso con los derechos... ¿de quién?

La ONU subsiste como la única institución internacional de membresía universal, abierta a todos los países, en la que todos tienen voz y voto, y con una constitución aceptada por todos. Por lo tanto, la ONU ha sido, y continúa siendo, un importante marco en el cual los Estados pueden actuar colecti-

21. Otro de los casos involucra a la empresa Valeant Pharmaceuticals International, que tornó a su presidente en un multimillonario. Una de las medicinas que Valeant compró, Cuprimine, trata un padecimiento raro llamado enfermedad de Wilson, que causa severos problemas en el hígado y los nervios. Antes de la compra, el precio del tratamiento con Cuprimine era de cerca de 888 dólares por mes. Después de la compra, el precio se incrementó a 26 189 dólares (Pollack y Tavernise, 2015). Una estrategia similar ha sido utilizada por otras empresas.



vamente para debatir todas las cuestiones relevantes, incluyendo la esfera de la seguridad internacional. Medida por la gama de temas cubiertos por la cooperación internacional, la adopción de estándares internacionales en un amplio conjunto de temas técnicos, el número de países involucrados y la elevada participación de la sociedad civil organizada, la labor de las Naciones Unidas nunca ha sido tan importante.

En las Naciones Unidas, los derechos humanos están plasmados en su propia constitución y forman parte de su historia. La Declaración Universal de los Derechos Humanos abarca todos los derechos mínimos y necesarios para que cada ser humano pueda gozar una vida digna.²² El Tratado Internacional de Derechos Civiles y Políticos y el Tratado Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales son todavía más amplios, y fueron firmados separadamente por cuestiones relacionadas con la Guerra Fría. La experiencia histórica ha demostrado que los derechos civiles y políticos están directamente condicionados por los derechos económicos y sociales. De hecho, los tratados internacionales sobre derechos consagraron el concepto de indivisibilidad de los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales.

Las agencias de desarrollo en las Naciones Unidas, en particular la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), han enseñado en sus publicaciones que no puede haber una democracia política sostenible sin la democratización de las oportunidades económicas y del acceso a la educación de calidad y a la justicia igual para todos y todas.²³ Si las poblaciones se encuentran en situación de pobreza o miseria absoluta, eso significa que son poblaciones vulnerables a presiones políticas, que no pueden ejercer su ciudadanía y que no tienen acceso a una justicia amplia. Son poblaciones privadas de sus derechos civiles y políticos. Sin embargo, los tratados sobre derechos no son vinculantes. Las obligaciones de los Estados en este ámbito no son reconocidas jurídicamente, con un mecanismo de solución de disputas, como los tratados sobre inversión, que se revisan más adelante.

La discusión sobre derechos económicos, sociales y culturales nos lleva, inevitablemente, a la discusión

sobre las funciones del Estado y del mercado en la asignación de los recursos y en la distribución de la producción y del ingreso. En los países capitalistas o con economías de mercado, y con políticas neoliberales, los derechos económicos, sociales y culturales dependen de los agentes privados, fuera de la esfera pública. Por lo tanto, según la literatura jurídica, los foros intergubernamentales no pueden comprometerse con “obligaciones de resultados”. Los acuerdos internacionales establecidos por los Estados capitalistas, en los cuales las transacciones económicas son coordinadas por los agentes privados, no pueden ir más allá de la aceptación de “obligaciones de comportamiento” o de códigos de conducta.

Los dirigentes del Sistema de las Naciones Unidas procuraron dar más relevancia, consistencia y efectividad a los trabajos en la esfera del derecho internacional y de los derechos humanos, económicos y sociales. Respirando el aire de los tiempos, desde los años noventas, el Secretariado de la ONU buscó un acercamiento con el sector privado, abandonando la retórica anterior de confrontación. En la gestión del secretario general Kofi Annan, se creó el Pacto Mundial de la ONU, con el objetivo de “transformar el mundo a través de los negocios”.²⁴ En el 2000, la Asamblea General de la ONU aprobó los Objetivos de Desarrollo del Milenio (MDG, por

22. La Declaración Universal de los Derechos Humanos fue adoptada el 10 de diciembre de 1948.

23. Es importante destacar que fue en los primeros años de existencia de la ONU, que el tema del desarrollo económico y social fue “inventado”, y se tornó el foco de las investigaciones y de la actividad política de organismos como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y de las comisiones regionales de desarrollo, en especial de la CEPAL. Véase Toye y Toye (2004), para la historia intelectual de las Naciones Unidas en comercio, finanzas y desarrollo; y Ventura-Dias (1998), para la historia de la CEPAL.

24. Véase la página web <<https://www.unglobalcompact.org/about>>. En las palabras del secretario general Ban Ki-Moon: “Las Naciones Unidas y los negocios se necesitan el uno al otro. Necesitamos su innovación, su iniciativa y su proeza tecnológica. Sin embargo, los negocios también necesitan a las Naciones Unidas. En un sentido muy real, la labor de las Naciones Unidas puede ser vista como la búsqueda de la creación de un ambiente ideal, más propicio, en el cual los negocios puedan prosperar” (ONU, 2018).



sus siglas en inglés), después de un largo proceso de gestación de objetivos de desarrollo cuantificables, el cual involucró a un gran número de personas y organizaciones. La cuantificación de los objetivos del desarrollo había sido una demanda de países y organizaciones, privadas y públicas, donantes para la ayuda al desarrollo.

Más recientemente, a partir de las recomendaciones de la reunión en 2012 de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible (Rio+20), en septiembre de 2015, los países miembros de la ONU aprobaron una ambiciosa agenda, “Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible”, que contiene un conjunto de objetivos del desarrollo sostenible (ODS o SDG, por sus siglas en inglés).²⁵ Si bien no se pueden analizar en este ensayo las actividades de las Naciones Unidas en las cuestiones relacionadas con el medio ambiente y el cambio climático, la incuestionable importancia del foro multilateral para las discusiones científicas y políticas se reafirmó con la adopción del Acuerdo de París, dentro de la Convención-Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, el 12 de diciembre de 2015.

En medio del escenario de crisis que fue presentado en las sesiones precedentes, en septiembre de 2015, “los líderes mundiales se comprometieron a transformar nuestro mundo y a no dejar a nadie atrás en la búsqueda de un desarrollo sostenible” (Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social [UNRISD], 2016). Los ODS son el resultado de un proceso de consulta que duró dos años e involucró la participación activa de los Estados miembros y de las sociedades civiles organizadas.

Según Adams (2016),

la Agenda 2030 representa una ruptura importante con otras agendas y refleja un esfuerzo político para llegar a un acuerdo con las nuevas realidades económicas, políticas y planetarias en todos los niveles. Es quizá el primer acuerdo postcolonial verdadero ya que es universal, va más allá del paradigma de cooperación para el desarrollo y requiere que todos los países midan y reporten su progreso, no solo los desarrollados o los ‘países

del programa’, y no solo en términos agregados o de ingresos. Es, además una agenda para todos los países sobre cómo enfrentar las desigualdades e inseguridades por vivir en un planeta de recursos finitos, con algunos límites planetarios ya excedidos (p. 95).

Los diecisiete objetivos de la Agenda 2030 abarcan todas las áreas centrales del desarrollo económico y social, así como de los derechos económicos, sociales, culturales, civiles y políticos. Desde el Objetivo 1, que es terminar con la pobreza en todas sus formas y en todas partes, hasta el Objetivo 16: “Promover sociedades pacíficas e incluyentes para el desarrollo sostenible, proveer acceso a la justicia para todos y construir instituciones efectivas, que rindan cuentas y que sean incluyentes en todos los niveles”, los ODS plantean metas con las cuales nadie puede estar en desacuerdo, incluyendo a los mismos Gobiernos que no cesan de bombardear escuelas y hospitales en Siria y Yemen. El problema está, evidentemente, en los detalles de quién, cuándo y cómo. Principalmente, sobre cómo se financiará la Agenda 2030 (quedan menos de quince años) para lograr la solución de los problemas del desarrollo, las desigualdades y la destrucción del planeta.

Se puede aceptar que, en el plano conceptual, la Agenda 2030 representa un gran esfuerzo para abarcar, dimensionar y vincular los temas esenciales del desarrollo sostenible en sus tres dimensiones: económica, social y ecológica. Sin embargo, en el plano programático, existen muchas razones para el escepticismo, dado el cariz tan tecnocrático de un proceso de cambio que, más bien, debería ser político y conducido desde abajo, por los excluidos del crecimiento y de la globalización, y por los movimientos sociales en que participan.

Como se mencionó antes, desde la gestión de Kofi Annan, el Secretariado de las Naciones Unidas incluyó, de forma continua y creciente, representantes del sector privado en su proceso de toma de decisiones y en el financiamiento de sus proyectos. Adams y Tobin (2014, p. 18) utilizan la expresión

25. Véase Adams y Tobin (2014), para obtener información sobre la gestación de los ODS.



colonialismo filantrópico, creada originalmente por Peter Buffett,²⁶ para caracterizar la excesiva dependencia de la ONU en los recursos de grandes corporaciones, fundaciones privadas de multimillonarios, como la Fundación Bill y Melinda Gates, y otras organizaciones internacionales privadas de los países ricos. El aumento del financiamiento privado fue la forma elegida por el Secretariado de la ONU para seguir siendo relevante, considerando el aumento de los temas globales y la reducción del financiamiento aportado por los Estados miembros. Sin embargo, el impacto de la influencia corporativa en las cuestiones públicas internacionales y su gobernanza no ha sido adecuadamente debatido (Adams y Martens, 2016).²⁷

Por ejemplo, la Agenda 2030 se apoya en un crecimiento basado en el mercado y en políticas neoliberales que son parte del problema de un desarrollo excluyente y destructor del planeta, y no de su solución. En el contexto de un crecimiento determinado por el mercado, no existen metas para políticas industriales que fomenten el crecimiento.²⁸ Además, uno de los principales problemas para transformar los ODS en políticas nacionales de desarrollo, en un contexto de financiarización, rentismo y políticas de austeridad fiscal, es el financiamiento para el cumplimiento de las metas, que es el *deus ex machina* en las discusiones. Al contrario, de forma coherente con las políticas neoliberales, el crecimiento económico es conceptualizado como el factor generador de los recursos internos que harán viables los ODS, con la protección social y otras políticas redistributivas. Ahora bien, existe abundante evidencia de que el crecimiento económico no se traduce automáticamente en mayor igualdad social y, mucho menos, en igualdad de género (Esquivel, 2016).²⁹

Los puntos analizados crean la sensación de que una vez más se repite el voluntarismo de la mayor parte de las iniciativas de los organismos internacionales de desarrollo, los cuales, en sus documentos, eliminan las contradicciones impuestas por las estructuras de poder. En general, los documentos intentan resaltar propuestas en que todos ganan (*win-win*), pero evitan discutir los sacrificios, compromisos y compensaciones entre actores, instituciones y naciones derivados de las relaciones de poder. Como es tradicional en los documentos de los organismos

internacionales de desarrollo, el análisis de las relaciones de poder entre naciones y dentro de las naciones, y entre hombres y mujeres, está ausente en la Agenda 2030 (Esquivel, 2016).

3.2. El Marco Regulatorio del Comercio y de las Inversiones

La arquitectura institucional del capitalismo financiero está orientada hacia los intereses de los inversionistas y los rentistas, pero no ha sido así en todo el periodo de la posguerra. Entre 1945 y 1980, el sistema multilateral de normas y reglas económicas, o el derecho económico internacional, evolucionó de manera pragmática, con suficiente flexibilidad para permitir a los países devastados por la guerra, Europa y Japón, así como a los que estaban en proceso de industrialización, como Australia, Canadá, Nueva Zelanda, los países latinoamericanos y asiáticos, entre otros, a adaptar las reglas internacionales a sus necesidades de desarrollo económico. Aunque la finalidad de las negociaciones comerciales fuera la creación de un régimen más liberal de comercio, el objetivo concreto de la cooperación intergubernamental era el de reducir la protección en las fron-

26. Peter Buffett es el hijo del multimillonario Warren Buffett, quien donó su fortuna en el 2006 a tres fundaciones filantrópicas administradas por sus hijos. Él creó la expresión colonialismo filantrópico para abarcar las acciones de esas fundaciones privadas en las vidas de comunidades a las que ellas piensan que pueden ayudar. Con gran conocimiento y experiencia en el mundo de los superricos, Peter habla de cómo el proceso de “lavado de conciencia” de esas personas ayuda a mantener intactas las estructuras de la desigualdad. Véase Buffet (2013) y CKGSB Knowledge (2014).

27. Véase también Adams y Martens (2016) para un análisis de los impactos de los nuevos socios de las Naciones Unidas y de las agencias autónomas (OMS) en sus operaciones.

28. Esquivel (2016, p. 12) afirma que en la redacción del texto de la Agenda 2030, se añadió que el espacio para políticas existía, mientras hubiera consistencia con los compromisos internacionales relevantes. En la realidad, los compromisos internacionales con la protección de los derechos de la propiedad intelectual reducen drásticamente el espacio para esas políticas.

29. Esquivel (2016) hace una contundente crítica a los ODS, desde una perspectiva de las relaciones de poder y de género.



teras por medio de arreglos negociados, más que el libre comercio en sí mismo.

El término *liberalismo legitimado* fue creado por Ruggie (1982), en un trabajo considerado sobresaliente en el tema del multilateralismo, para explicar el éxito del orden económico internacional de la posguerra. El régimen comercial del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) fue exitoso porque las condiciones históricas permitieron que el poder político de los Estados Unidos se vinculase con un propósito social *legítimo*: las políticas de empleo e inversión. El liberalismo de la posguerra estaba así “encastrado” (*embedded liberalism*) en políticas domésticas y era *legitimado* por ellas; se caracterizó por reglas multilaterales, en el sentido básico de la no discriminación, pero estaba apoyado en el intervencionismo doméstico para mantener el pleno empleo. Esas condiciones ya no son vigentes en la realidad actual.

El sistema multilateral de comercio empieza a existir con el GATT, en enero de 1948, siendo reemplazado posteriormente por la Organización Mundial del Comercio (OMC), a partir de enero de 1995. La continuidad entre los dos tratados se expresa en la vigencia del principio de la no discriminación, ordenador de las relaciones comerciales entre los Estados, y en la reciprocidad de concesiones mutuamente ventajosas. Las diferencias son muchas. La OMC representa un marco legal e institucional estructurado, caracterizado por la composición universal de sus miembros, con la capacidad jurídica necesaria para la ejecución del conjunto de derechos y obligaciones emanados de los acuerdos de la Ronda Uruguay; mientras que el GATT era un organismo informal, firmado como un acuerdo provisorio, concebido como parte de una Organización Internacional de Comercio que nunca se materializó.

A lo largo de las últimas décadas, preocupado por la eficacia de las instituciones internacionales y la necesidad de asegurar un orden más seguro para las inversiones y las operaciones de las empresas multinacionales, el Gobierno de los Estados Unidos, seguido de los demás países céntricos, gestionó cambios en el régimen normativo para las transacciones comerciales, con el propósito de adecuarlo a la globalización emergente, introduciendo mecanismos

de solución de controversias más creíbles y sanciones más expeditas. Al mismo tiempo, cuando las negociaciones en el ámbito multilateral no progresaban, los Estados Unidos comenzaron a utilizar la atracción del acceso a su mercado interno para inducir a varios países a negociar, bilateralmente o en grupos reducidos, condiciones más favorables de acceso de las empresas estadounidenses a sus mercados.

La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales (1986-1994) marcó un punto de inflexión significativo, por un lado, porque la reunión ministerial de 1982 en el GATT precedió, por pocos meses, al anuncio de la insolvencia financiera de México, que arrojó a los demás países latinoamericanos y caribeños a una aguda crisis de liquidez. Los principales países, y grandes deudores, como Brasil y Argentina, no ignoraban la fragilidad de sus posiciones negociadoras, las que se mantendrían inalteradas a lo largo de toda la década.³⁰

Por otro lado, más allá de las discontinuidades formales, los acuerdos de la Ronda Uruguay cambiaron drásticamente la normativa multilateral del comercio, porque ampliaron el principio de no discriminación, que se refería a mercancías, para incluir los derechos de empresas e inversionistas, con la extensión de las normas de comercio a “temas relacionados con el comercio”, tales como el derecho de la propiedad intelectual (marcas y patentes, entre otros) y la inversión, además de la inclusión del comercio de servicios. Gracias a los esfuerzos persuasivos y disuasivos de los Estados Unidos, se incorporaron obligaciones contractuales acerca de la protección de los derechos de la propiedad intelectual a los acuerdos de la Ronda Uruguay, por medio del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPs, por su sigla en inglés).

Durante el largo periodo de las negociaciones, los países en desarrollo, en especial los latinoamericanos, mantuvieron una agenda tradicional de acceso a los mercados y una posición negociadora defen-

30. Véanse Jara (1993), Ricupero (1994), Tussie (1993) y UNCTAD (1994) para revisar un análisis de la capacidad negociadora de los países deudores.



siva con relación a los nuevos temas. Básicamente, eso ocurrió a causa de un gran desconocimiento, por parte de los diplomáticos y los economistas de comercio latinoamericanos, de las implicaciones de los nuevos temas para sus economías. Hasta el inicio de la Ronda Uruguay, la mayor parte de las cancillerías latinoamericanas no fomentaba el estudio de los temas internacionales en las universidades de sus países, para crear una masa crítica de cara a la formulación de posiciones negociadoras sólidas. La razón es que los países en desarrollo estaban acostumbrados a ser meros espectadores de las negociaciones comerciales entre los países industrializados. En el inicio del GATT, los pocos países en desarrollo signatarios del acuerdo no eran exportadores relevantes de manufacturas, que eran los únicos productos negociables una vez que los productos agrícolas habían sido removidos de las negociaciones. Posteriormente, con un mayor número de países signatarios, los países en desarrollo dejaron de estar obligados a ofrecer reciprocidad en las concesiones arancelarias recibidas de los países industrializados, por la cláusula del Trato Especial y Diferenciado (TED).

Uno de los resultados de la Ronda Uruguay fue la eliminación del estatus de país en desarrollo, excepto para los países que son designados por la ONU (UNCTAD) como países de menor desarrollo relativo (*Least Developed Countries*, LDC). Bajo las normas de la OMC, los países de desarrollo medio tuvieron derecho a cierta flexibilidad, en términos de plazos más largos para adecuar sus legislaciones internas a los compromisos asumidos ante la OMC, entre otros beneficios. Sin embargo, una vez terminado el plazo de transición, todos los países pasaron a tener las mismas obligaciones.

Es importante destacar que los intentos de incluir la liberalización y la protección de las inversiones en la OMC no tuvieron éxito pleno, no solamente por las acciones coordinadas de los países en desarrollo, sino por contradicciones entre los intereses de los Estados Unidos y los países europeos. En la OMC, solo dos acuerdos, el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (GATS, por su sigla en inglés) y el Acuerdo sobre Medidas del Comercio Relacionadas con la Inversión (TRIMS, por su sigla en inglés), contienen cláusulas relativas a inversiones. El acuerdo sobre TRIMS acotó la acción de los Estados para nego-

ciar con las empresas multinacionales, definiendo específicamente que no puede haber exigencia de desempeño, entre otros, para exportar parte de la producción, *joint ventures* con socios locales, transferir o compartir tecnología, compras nacionales, coeficiente de insumos locales, gastos en investigación y desarrollo, y empleo local. Es decir, el país hospedero no puede exigir ninguna contrapartida de la empresa multinacional que quiere instalarse en su territorio.

El tema de las inversiones fue eliminado de la agenda de Doha para negociaciones multilaterales después de la Reunión de Cancún, en 2003. En consecuencia, los países sede de las grandes empresas multinacionales han buscado obtener mejores disposiciones jurídicas para sus inversionistas por medio de acuerdos bilaterales o plurilaterales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés); el Tratado de Libre Comercio de América Central-República Dominicana (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés); el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (ATCI o TTIP, por sus siglas en inglés), entre los Estados Unidos y la Unión Europea, todos centralizados en los Estados Unidos, además del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés).

La tendencia de esos acuerdos es cohibir a los Estados en la legislación para el bien común y la defensa del interés público en las áreas de la salud, el medio ambiente, la educación, la cultura y la prudencia financiera, entre otras. El propósito es maniatar a los Estados para dar carta blanca a las empresas y a los inversionistas en su búsqueda de ganancias privadas, sin preocuparse por el pasivo ambiental y las consecuencias de sus acciones en las vidas humanas y no humanas, y en la naturaleza. Los acuerdos son extremadamente asimétricos en términos de derechos y obligaciones, pues los Estados tienen obligaciones que cumplir y los inversionistas tienen derechos que defender, sin que ninguna contrapartida para el desarrollo del país receptor pueda ser exigida.

Resta señalar que la mayor parte de los países ya ha firmado una cantidad de acuerdos bilaterales de protección a las inversiones (BITS, por sus siglas en



inglés) que provee protección extra a las inversiones extranjeras y a los inversionistas. Después de casi veinte años de aplicación de tales acuerdos, la conclusión es que no son la respuesta a las necesidades de desarrollo de los países receptores de la inversión extranjera directa (IED). Para asegurar mejor la protección de la propiedad intelectual, la definición de *inversión* en los acuerdos bilaterales es muy amplia: incluye todo tipo de activos de propiedad controlados, directa o indirectamente, por un inversionista extranjero. La lista incluye patentes, marcas comerciales, secretos comerciales y derechos de autor (*copyrights*), entre otros.

Desde los años noventas, los Estados Unidos consolidaron sus principales objetivos de negociación en los temas de inversión extranjera y derechos de propiedad intelectual, a partir del proceso de negociación del TLCAN, en especial de su capítulo XI.³¹ El texto legal que define las obligaciones de los Estados ante los inversionistas extranjeros —cuyo mecanismo de resolución de conflictos otorga más derechos a los inversionistas privados y más obligaciones a los Estados— pasó a formar parte de todos los acuerdos que regulan las obligaciones de los países signatarios en cuanto al trato acordado para los inversionistas y la inversión extranjera. Los acuerdos bilaterales de protección a las inversiones también disponen de un mecanismo de solución de disputas que permite a los inversionistas privados litigar contra el Gobierno del Estado hospedero, sin el apoyo e incluso sin el conocimiento de su país sede. Las disputas implican onerosos costos para los Gobiernos, aun cuando el arbitraje internacional decide a favor del Estado hospedero.

El TPP, firmado en febrero de 2016, es el único tratado, de los tres mencionados, que fue completado y del cual forman parte tres países latinoamericanos: México, Chile y Perú.³² El tratado no ha entrado en vigor, pues está a la espera de ser ratificado por diversos países, entre los cuales se encuentran Japón, Malasia, Australia, Nueva Zelanda y Canadá. Las negociaciones de los otros megatratados progresan lentamente, y podrían complicarse más si se concretan y consolidan políticas proteccionistas en los Estados Unidos.

4. Consideraciones finales

4.1. Cambios recientes en la economía política global

La globalización y la financiarización de las economías proponen cuestiones normativas y políticas que deben ser enfrentadas por los movimientos sociales y por el activismo intelectual crítico en América Latina. Las cuestiones revisadas en este ensayo muestran que el capitalismo global y criminal entraña una sociedad excluyente, en la cual los beneficios del progreso científico y tecnológico de la modernidad constituyen privilegios de una minoría. La enorme concentración de la riqueza en pocas manos, la exclusión social y la proliferación del trabajo precario en sociedades ricas y pobres tienen repercusiones en diversas esferas institucionales, generando crisis de legitimidad política y del Estado democrático, que favorecen el crecimiento de la intolerancia y de ideologías totalitarias. Ante las incertidumbres y el derrumbe de ilusiones, el extranjero, el inmigrante, es otra vez el chivo expiatorio de las frustraciones y desalientos de trabajadores en situaciones vulnerables y de jóvenes desempleados.

El acontecimiento político reciente más inquietante ha sido la victoria en las elecciones presidenciales de los Estados Unidos del multimillonario Donald Trump. Su victoria reveló la ignorancia, tanto de las élites liberales, como de las conservadoras, de los intereses, ansiedades y valores de la mitad o más de la población estadounidense. Predominantemente blancos, por raza o por mentalidad; intolerantes a

31. El capítulo XI del TLCAN, en la parte de Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados, dispone sobre la protección a la inversión extranjera e introduce un mecanismo de resolución de disputas inversionista-Estado hospedero, con base en el arbitraje internacional dirigido a asegurar el cumplimiento, por parte de los Estados, de los compromisos asumidos. Véase el texto legal disponible en <http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/CAP11_1.asp>.

32. En enero de 2017, el nuevo presidente de los Estados Unidos retiró, unilateralmente, al país del TPP, cumpliendo una promesa de su campaña presidencial. Todavía no se conocen las consecuencias prácticas de esa decisión.



cambios sociales; profundamente nacionalistas e imperialistas, los electores de Trump manifiestan una recalada preferencia por un liderazgo autoritario (Taub, 2016; Frum, 2017).

Asimismo, en Europa, partidos de extrema derecha, con programas populistas, nacionalistas e intolerantes hacia la diversidad, están conquistando el apoyo de trabajadores que rechazan un sistema político en el cual no ven representados sus intereses y una globalización que no entienden, pero que sienten que les afecta en sus empleos, ingresos y vidas personales; así como rehúsan pertenecer a una Unión Europea, al parecer más preocupada por establecer estándares para quesos y consolidar la supremacía del mercado, que por mejorar las condiciones de vida de sus ciudadanos. Sin embargo, como en otros movimientos reaccionarios del pasado, las masas descontentas prefieren focalizar su cólera contra el otro: el extranjero. En consecuencia, el actual proceso de salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit), después de que la propuesta fuera aprobada por los electores locales, por un pequeño margen, representó la victoria de campañas nacionalistas y xenofóbicas.³³

Ante el avance del populismo nacionalista, los partidos sociodemócratas, socialistas y laboristas permanecen divididos entre los que proponen un programa anticapitalista y los que prefieren mantenerse como una opción de gobierno, con una agenda socioliberal, ofreciendo la ilusión de domesticar el capital sin alterar el proceso de concentración de ingresos y riqueza.

En América Latina, un conjunto de factores, entre los cuales se incluye el desplome de los precios de los productos básicos (*commodities*), acarrió el agotamiento de un ciclo de casi dos décadas de Gobiernos progresistas, comprometidos con la reducción de la deuda social y con la promoción de un desarrollo económico más inclusivo en los países de la región (Cáliz, 2017). A pesar del progresismo social, es insuficiente el saldo de los cambios promovidos por los Gobiernos que lo impulsan, puesto que se mantuvo una dependencia de las economías del modelo extractivista, sin el cual no sería posible financiar las políticas distributivas instauradas.

De cualquier forma, fue más por los aciertos que por los errores, que los líderes populares fueron reemplazados por políticos decididos a empujar el retroceso de las economías y las sociedades latinoamericanas hacia un *status quo ante*, por el voto, en Argentina, o por golpes parlamentarios, en Brasil, Honduras y Paraguay.³⁴ En Brasil, políticos, burócratas y un nuevo aparato policial-judicial, sostenidos por las élites financieras, corporativas y de terratenientes, pero también por porciones importantes de la población, se apropiaron del poder para estancar el impulso distributivo y la agenda progresista, dispuestos a destruir el patrimonio nacional, construido a lo largo de décadas y vendido en subastas, contrarios a una política externa más independiente y a la construcción de instituciones democráticas.

Retomando las preguntas propuestas en la “Introducción” de este ensayo, los espacios para hacer políticas opuestas al *status quo* del capitalismo global, las cuales deben formar parte de una TSE, son indeterminados. Como se apuntó a lo largo de las secciones anteriores, la concentración del poder económico, financiero y político entre personas físicas y jurídicas, el marco jurídico de protección de los derechos de los inversionistas y la deuda pública de gran parte de los Gobiernos en las manos de las finanzas privadas reducen de forma significativa el margen de maniobra de los Gobiernos progresistas, es decir, se tiene que partir del principio de que el sistema capitalista no tiene intención de reformarse.

Sin embargo, la historia ha mostrado que la primera globalización y el capitalismo financiero dominante hasta 1914 fueron reversibles. La tragedia de las dos guerras mundiales y la Revolución rusa de 1917 impulsieron estrategias de conciliación y cooperación entre el trabajo y el capital, entre las naciones en desarrollo y las industrializadas. A las incesantes preo-

33. Cabe señalar que la victoria del Brexit se debió solamente al 30% del total de electores, la victoria de Trump fue con un 25% de los votantes, los conservadores en el Reino Unido ganaron con un 25% de los votos y el partido Derecho y Justicia de Polonia ganó con cerca del 20% de los votantes (Meek, 2017).

34. Honduras, en 2009; Paraguay, en 2012; y Brasil, en 2015-2016. El golpe de Haití fue anterior, en 2004.



cupaciones por la construcción de sistemas más justos en la distribución de ingresos y riquezas, se añade ahora, con urgencia, la necesidad de limitar los daños causados por las acciones humanas a la vida en el planeta, que amenazan el futuro de la humanidad.

4.2. Las contradicciones de la modernidad en América Latina

La pensadora Hannah Arendt observó que las libertades individuales y sociales solamente adquirieron la condición de derechos naturales, inalienables y no confiscables, y pasaron a tener un rol revolucionario, cuando en la era moderna, y no antes, los hombres (porque las mujeres no eran reconocidas como actores históricos) empezaron a dudar de que la pobreza fuese inherente a la condición humana. Esa duda fue reemplazada por la convicción de que la vida en la tierra podría tener la bendición de la abundancia, en vez de ser maldecida por la escasez (Arendt, 1963). Esos valores de la modernidad llegaron muy tarde a América Latina, que se modernizó sin haber asimilado los ideales de igualdad, razón y ciudadanía que entraban en contradicción con las sociedades latinoamericanas, patrimoniales, tradicionales y excluyentes.

La modernidad se refiere a formas de vida social que los pueblos latinoamericanos conocieron como proyectos “modernizadores”, impuestos desde arriba y que, lejos de contestar el orden patrimonial excluyente, reprodujeron la estructura de poder y ampliaron las desigualdades económicas y sociales reinantes. Sin embargo, en la modernidad capitalista, que sustenta una economía devastadora para la vida humana y la del planeta, nadie puede excluirse. Como fue expuesto, por la razón o por la fuerza, todos y todas son integrados a los mercados globalizados, como trabajadores y trabajadoras, y como consumidores.

Las sociedades latinoamericanas enfrentan las contradicciones de la modernidad contemporánea, a pesar de las paradojas que han encontrado en su historia. La modernidad latinoamericana durante el siglo XIX, en las repúblicas hispanoamericanas, fue más política que económica, con la adopción de las instituciones republicanas formales, limitadas por

las características oligárquicas del poder.³⁵ En la monarquía esclavista brasileña del siglo XIX, ni siquiera las instituciones republicanas formales fueron adoptadas. En muchos países de hegemonía católica, la construcción de la laicidad no se ha completado aún en el siglo XXI.

Cabe mencionar que, en los países de la región, los principios básicos de la modernidad, como la gran separación entre las esferas privada y pública, la construcción de la autonomía individual, la igualdad de los individuos ante la justicia y los derechos básicos de la ciudadanía, siguen siendo temas pendientes. La modernidad y sus ideales pertenecen a una pequeña élite cultural, y no se han transformado en medios efectivos para la creación de instituciones democráticas y la construcción de ciudadanía.

En la mayor parte de los países latinoamericanos, las fronteras entre las esferas privada y pública son muy tenues. El Estado, el público, es percibido por las clases en el poder como una ampliación del círculo familiar, el privado, sin discontinuidades ni oposiciones, lo que justifica sus prácticas predatorias y la búsqueda de beneficios personales utilizando recursos públicos. La cultura del compadrazgo asentaría las bases para una tolerancia a la corrupción y la privatización del poder por parte de los que ostentan el poder patrimonial y los cargos políticos. Las élites latinoamericanas se caracterizan por un comportamiento de creación y explotación de rentas monopólicas derivadas del favorecimiento político, capturando al Estado para sus intereses personales.

Esa clase dirigente latinoamericana es el mayor obstáculo para una TSE en América Latina. Si bien el análisis de las élites en los países latinoamericanos requiere trabajos más sistemáticos, es importante considerar la fuerza de las instituciones existentes, que buscan impedir mudanzas institucionales como las que son necesarias para una TSE.

La interdependencia derivada del capitalismo global y de la modernidad tardía implica retos y oportunidades para la TSE en América Latina. Podemos decir

35. En Brasil, la República empezó hasta finales de 1889, un año después del fin de la esclavitud (formal).



que la modernidad tardía impulsa la TSE, porque las ideas relacionadas con formas de vida que denotan un cuidado de los otros y del planeta, y las prácticas asociadas con ellas, se difunden con más rapidez en nuestro mundo interconectado. Los medios de comunicación permiten el conocimiento y el intercambio de nuevas experiencias. Otro factor positivo de la elevada conectividad es la formación de redes entre colectivos sociales de diferentes partes del mundo —incluidos los movimientos sociales y las ONG—. Las comunidades que luchan por cambios en el sistema económico y social para vivir mejor encuentran maneras de movilizar a la opinión pública, dar una voz a la sociedad global y organizar grandes manifestaciones simultáneas en todo el mundo.

Por otra parte, esa misma moneda tiene dos caras. La modernidad tardía puede limitar la TSE en América Latina, porque los mismos medios difunden, con más alcance y rapidez, comportamientos y valores que inducen al consumo irresponsable y a la defensa de formas de producción y consumo que no son sostenibles.

4.3. Incentivos para la transformación social-ecológica en América Latina

Los años dorados de la posguerra crearon el mito del capitalismo del bienestar. Ese capitalismo bien portado, también acuñado como “fordismo”, con mercados competitivos que dependían para su expansión de la transferencia de la productividad a los salarios y precios, y del florecimiento del consumo de masas, existió por un periodo corto en algunos países, mientras los capitalistas recomponían sus patrimonios destruidos por las guerras. Los beneficios del progreso eran transferidos a trabajadores y consumidores, mientras que los capitalistas (empresarios) recibían sus ganancias normales y los salarios de los gestores eran proporcionales a los sueldos medios de los trabajadores. Los aumentos en la productividad eran transferidos a los trabajadores en la forma de un incremento gradual del sueldo medio y mejores condiciones laborales, y las economías de escala eran transferidas a los precios, aumentando el acceso a bienes y servicios, y promoviendo una movilidad social intergeneracional.

Ese periodo dorado en los Estados Unidos y Europa, no fue dorado para los países de América Latina, porque la expansión capitalista en esos países se derivó del precio bajo y fijo de las materias primas, exportadas por los países latinoamericanos, y principalmente del precio del petróleo.

El capitalismo financiero y el neoliberalismo, en sus modalidades más conservadoras, representan una de las grandes limitantes a los cambios en la estructura productiva y de consumo de América Latina. En el ámbito internacional, la relación asimétrica entre naciones, establecida por reglas acordadas entre Gobiernos, acota la capacidad de hacer política de cada país. En este ensayo, se destacó que el marco jurídico para el intercambio comercial, ya sea en el ámbito multilateral, bilateral o plurilateral, ha reducido el margen de maniobra de los Gobiernos para hacer políticas activas que incidan sobre las condiciones de competencia en los mercados nacionales e internacionales.

En esta revisión del capitalismo financiero global, se mostró que el cortoplacismo de los inversionistas es dominante, y los rendimientos financieros predominan sobre las ganancias de la producción física. Por lo tanto, un gran reto para las políticas de la TSE en América Latina, con vistas a alterar la estructura de producción y consumo de los países que la conforman, radica en los tipos de incentivos para alterar el comportamiento de los empresarios locales. La experiencia reciente de Brasil muestra las dificultades para que los incentivos tradicionales sean efectivos a la hora de inducir cambios deseables en las inversiones privadas.

Por ejemplo, durante los Gobiernos de Lula da Silva y Dilma Rousseff, los economistas concibieron una estrategia para promover inversiones privadas en la industria manufacturera, principalmente en la producción de bienes de consumo, mientras utilizaban el poder de compra de la gran empresa estatal Petrobras para fomentar la industria de bienes de capital, incluyendo la industria naval. El Gobierno se haría cargo de grandes obras de infraestructura y, al mismo tiempo, de la creación de un mercado de masas, con base en el aumento del sueldo mínimo por arriba de los aumentos de productividad y de la inflación. Los tecnócratas del Gobierno espera-



ban que el aumento de la demanda, derivada del aumento del poder adquisitivo de la nueva clase media, pudiese incitar los “*animal spirits*” de los capitalistas, locales y foráneos, a invertir en la ampliación de la capacidad instalada y, eventualmente, aumentar la producción local de bienes de consumo, generando así un ciclo virtuoso de crecimiento. El objetivo de incrementar las inversiones no fue logrado, principalmente porque las mismas políticas de transformación productiva convivían con políticas monetarias ortodoxas, que determinaron tasas de interés elevadas, flujos de capital extranjero hacia el país y la sobrevaluación de la moneda brasileña. La demanda de los bienes de consumo fue satisfecha con el aumento de las importaciones, y se sospecha que todos los incentivos fiscales, en la forma de subsidios o renuncia fiscal, se los embolsaron los “empresarios” y fueron destinados a aplicaciones financieras en el país y en el exterior.

América Latina se ha insertado en los extremos de las cadenas de valor, por medio de la producción de insumos básicos derivados ya sea de la minería o de la agricultura, o de actividades de procesamiento intensivas de un trabajo poco calificado, con algunas excepciones. Ese es el lugar que las élites capitalistas de la región han aceptado en la división internacional del trabajo. Si el objetivo de la TSE es incidir en la estructura de producción y consumo de los países latinoamericanos, es fundamental entender las características del capitalismo financiero rentista, como se intentó describir, y los obstáculos que existen bajo las condiciones actuales para el cambio en la inserción internacional de los países. Además, el desempeño del comercio internacional en los últimos años plantea dudas acerca de su rol como motor de crecimiento y diversificación, contrario a lo que ocurrió en la experiencia de los países asiáticos.

Todavía no existen datos empíricos que permitan hacer una evaluación rigurosa de los impactos de la llamada Cuarta Revolución Industrial, basada en la integración entre productos (Internet de las cosas), la digitalización de la producción con las impresoras tridimensionales, nuevos materiales, inteligencia artificial y bioingeniería, entre otras innovaciones. No se conoce el alcance y la extensión de las innovaciones que están siendo implementadas, el tamaño y las características del cambio consecuente,

ni el periodo necesario para que los impactos sean sentidos y medidos en las economías céntricas y en la economía internacional. Empero, es cierto que existe un proceso en curso de sustitución del trabajo manual por máquinas de elevado rendimiento (robótica / inteligencia artificial) y de desarrollo de procesos de fabricación más integrados, que van resultar en menos desplazamiento de la producción y, consecuentemente, en menos *comercio*. Evidentemente, los resultados van a ser diferentes según las características de las industrias.

La gran controversia actual sobre la creciente automatización de las actividades, no solamente en las empresas manufactureras, sino también en las de servicios, trae a la discusión, otra vez, cuestiones sobre el motor del capitalismo actual y su inherente inestabilidad. David Noble, en su crítica a la automatización de las tareas humanas y al determinismo tecnológico, llamaba la atención sobre el hecho de que los robots no consumen los productos producidos por las empresas en las que “trabajan”.³⁶

La aparente automaticidad de la adopción de la tecnología más reciente es bien plausible y, por lo tanto, ideológicamente convincente, pero es falsa, porque el proceso del desarrollo tecnológico es esencialmente social y, por lo tanto, en su interior siempre existe un amplio espacio de indeterminación, de libertad. Cada innovación tecnológica abre un intervalo de posibilidades para que las sociedades puedan elegir lo que les es más conveniente. Ese intervalo abierto de posibilidades contiene opciones de políticas. Son las instituciones, las ideas y los movimientos sociales los que finalmente cierran el campo de posibilidades al adoptar las tecnologías que son socialmente más adecuadas (Noble, 1986, pp. xi y xii). En el capitalismo rentista, en ausencia de un movimiento social consciente, serán los inversionistas privados, movidos por las rentas de la privatización del conocimiento, quienes decidan las adaptaciones tecnológicas, sin prestar mayor atención a los efectos en el empleo, el ingreso y la dignidad de las personas.

36. Véase también Meek (2017), quien plantea que “los robots no comen chocolates”.



Los países de América Latina están mal preparados para ingresar a lo que se conoce como “Industria 4.0”. Lo que se aprecia en la conducta de los países céntricos es la continuidad de políticas de Estado, independientemente del color de los presidentes o de sus partidos.³⁷ En América Latina, las políticas se alternan sin continuidad entre Gobiernos con propósitos diferentes, con un mínimo de políticas de Estado, sin un intento de resolución de los problemas estructurales de las economías, como las bajas tasas de ahorro y de inversión pública y privada, y con una infraestructura casi siempre dependiente de los intereses de los sectores mineros y agroexportadores.

Podemos finalizar reiterando que el capitalismo global ha generado un orden social excluyente, que expone, en cada momento, su naturaleza criminal. Es incuestionable que el orden capitalista global crea incluidos y excluidos, oriundos y foráneos (*outsiders*), integrados y marginados. Por una parte, están las regiones dominantes y los actores cosmopolitas que disfrutan las oportunidades abiertas y la movilidad ampliada por las grandes innovaciones científicas y tecnológicas, y que tienen acceso a la variedad de bienes y servicios facilitados por la globalización de los mercados y la financiarización de la economía. En el otro extremo, están los actores que, como emigrantes clandestinos hacia los países céntricos o como habitantes del resto del mundo, contribuyen, con su trabajo no pagado o mal pagado, a los bajos precios de los bienes y servicios disponibles para los consumidores globales. Luego, están también los excluidos de la modernidad y de la globalización, aún en las regiones líderes: los desempleados crónicos, el *precariado*, los pobres, los jóvenes ninis (ni trabajan, ni estudian), los inmigrantes, los refugiados políticos y económicos, los delincuentes y los presos comunes, entre otros.³⁸

Finalmente, están los que, en sociedades ricas o medianamente ricas, pueden excluirse voluntariamente de la sociedad de consumo, porque apuestan por otras formas de organizar la vida, la economía y la sociedad, y lo pueden hacer, con cierto confort, porque el progreso tecnológico se los permite. Son los constructores de utopías, hombres y mujeres que, como participantes de movimientos sociales, defienden los derechos humanos y no humanos, los derechos de las poblaciones originarias, la centrali-

dad de la vida, de los cuidados y de la naturaleza, la igualdad, la solidaridad y la libertad para todos. Son los movimientos de oposición al orden vigente y de construcción de un orden más justo, en los que los jóvenes son los principales protagonistas y que están asentados en un consumo responsable con los límites del planeta y en la justicia intergeneracional.

Los productos del desarrollo científico y tecnológico, y de la razón humana, permiten que cada uno y cada una viva una vida plena, con respeto a la diversidad cultural y biológica del planeta. Sin embargo, la apropiación y el uso de esos bienes y servicios por parte del sistema capitalista tienen que ser enfrentados por la sociedad civil organizada en cada país y globalmente. Sin ese enfrentamiento, podemos estar construyendo una sociedad distópica, en la que el trabajo de la mayor parte de las personas se convierta en redundante, los ingresos derivados del trabajo se degraden y la sociedad se quede fracturada entre los pocos que se adueñan de todo y el resto de la humanidad, condenada a sobrevivir al margen de la abundancia. O bien, podemos caminar hacia una sociedad utópica, en la que las máquinas reemplazarán a los seres humanos en las actividades más brutas, monótonas y peligrosas, y las personas llegarán finalmente a saborear la disyuntiva, propuesta por Keynes, sobre cómo utilizar su tiempo libre para vivir bien, desarrollando mejor el potencial creativo de cada uno y cada una, construyendo una sociedad más justa, más generosa y más cuidadosa con el planeta.

37. Hay que hacer una salvedad, porque la actual administración de los Estados Unidos introdujo un sesgo ideológico en las acciones de los agentes del Estado, privilegiando la eliminación de todas las políticas regulatorias y normativas de las administraciones anteriores.

38. El *precariado* es una expresión creada por Guy Standing (2011) para designar a los trabajadores que tienen mínimos derechos laborales y sociales.



Referencias

- ADAMS, B. (2016). Enfoques Innovadores para el Desarrollo. En C. Denzin y C. Cabrera (eds.), *Nuevos enfoques para el desarrollo productivo: Estado, sustentabilidad y política industrial* (pp. 91-116). Ciudad de México: Friedrich Ebert Stiftung.
- ADAMS, B. y Martens, J. (2016). *Partnerships and the 2030 Agenda: Time to Reconsider Their Role in Implementation*. Nueva York: Friedrich Ebert Stiftung.
- ADAMS, B. y Tobin, K. (2014). *Confronting Development. A Critical Assessment of the UN's Sustainable Development Goals*. Nueva York: Rosa Luxemburg Stiftung. Disponible en <<http://www.rosalux-nyc.org/confronting-development/>>.
- AGUIAR, M. y Hurst, E. (2006). *Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades*. Documento de trabajo núm. 12082. Cambridge: The National Bureau of Economic Research. Disponible en <<http://www.nber.org/papers/w12082>>.
- AGUIRRE, R., García Sainz, C. y Carrasco, C. (2005). *El tiempo, los tiempos, una vara de desigualdad*. Santiago de Chile: ONU, CEPAL, Unidad Mujer y Desarrollo. Disponible en <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5936/1/S055367_es.pdf>.
- ALVAREDO, F., Atkinson, A. B., Piketty, T. y Saez, E. (2013). The Top 1 Percent in International and Historical Perspective. *NBER Working Paper Series*, núm. 19075. Disponible en <<http://www.nber.org/papers/w19075.pdf>>.
- ARENDT, H. (1958/1998). *The Human Condition*. Chicago: The University of Chicago Press.
- ARENDT, H. (1963). *On Revolution*. Londres: Penguin Books.
- ATKINSON, A. B., Piketty, T. y Saez, E. (2011). Top Incomes in the Long Run of History. *Journal of Economic Literature*, 49(1), pp. 3-71.
- BAKER, D. (2015). *The Upward Redistribution of Income: Are Rents the Story?* (Documento de trabajo). Washington: Center for Economic and Policy Research (CEPR). Disponible en <<http://cepr.net/documents/working-paper-upward-distribution-income-rents.pdf>>.
- BARAK, G. (2015). The Crimes of the Powerful and the Globalization of Crime. *Revista Brasileira de Direito*, 11(2), pp. 104-114. Disponible en <<https://seer.imed.edu.br/index.php/revistadedireito/article/view/931/721>>.
- BASSIOUNI, M. C. (2015). Human Rights and International Criminal Justice in the Twenty First Century. En M. C. Bassiouni (ed.), *Globalization and Its Impact on the Future of Human Rights and International Criminal Justice* (pp. 37-66). Cambridge: Intersentia.
- BEARE, M. y Woodiwiss, M. (2014). U.S. Organized Crime Control Policies Exported Abroad. En L. Paoli (ed.), *The Oxford Handbook of Organized Crime* (pp. 545-571). Nueva York: Oxford University Press.
- BECK, U. (1986/1998). *La sociedad del riesgo: Hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Paidós.
- BERMAN, M. (1982/1988). *All that is Solid Melts into Air. The Experience of Modernity*. Harmondsworth: Penguin Books.
- BOBBIO, N. (1978/1989). *Democracy and Dictatorship: The Nature and Limits of State Power*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- BRECHER, E. M. (1972). *Licit & Illicit Drugs: The Consumers Union Report on Narcotics, Stimulants, Depressants et alia*. Mount Vernon: Consumers Union.
- BUFFET, P. (2013, julio 26). The Charitable-Industrial Complex. *The New York Times*. Disponible en <http://www.nytimes.com/2013/07/27/opinion/the-charitable-industrial-complex.html?_r=0>.



- CÁLIX R., J. A. (2017). Cambio político en América Latina: Restricciones y posibilidades para la transformación social-ecológica. En V. Ventura-Días, K. Bodemer, R. Kreimerman y J. A. Cáliz R., *Las aguas en que navega América Latina. Oportunidades y desafíos para la transformación social-ecológica* (pp. XX-XX). Ciudad de México: Friedrich Ebert Stiftung.
- CKGSB KNOWLEDGE. (2014, junio 17). *Peter Buffett and the Curse of Philanthropic Colonialism*. Disponible en <<http://knowledge.ckgsb.edu.cn/2014/06/17/society/peter-buffett-and-the-curse-of-philanthropic-colonialism/>>.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO. (1994). *Trade and Development Report 1994*. Ginebra: Organización de la Naciones Unidas.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO. (2012). *Development and Globalization: Facts and Figures 2012*. Ginebra: Organización de las Naciones Unidas.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO. (2016). *World Investment Report 2016: Investor Nationality. Policy Challenges*. Ginebra: Organización de las Naciones Unidas.
- DAVIS, G. F. y Kim, S. (2015). Financialization of the Economy. *Annual Review of Sociology*, 41, pp. 203-221.
- DORE, R. (2008). Financialization of the Global Economy. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), pp. 1097-1112.
- ECHEVERRÍA, B. (2011). *Crítica de la modernidad capitalista. Antología*. La Paz: Oxfam / Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia. Disponible en <https://www.vicepresidencia.gob.bo/IMG/pdf/bolivar_echeverria.pdf>.
- EISENSTADT, S. N. (2000). Multiple Modernities. *Daedalus*, 129(1), pp. 1-29.
- EPSTEIN, G. A. (2005). Introduction: Financialization and the World Economy. En G. A. Epstein (ed.), *Financialization and the World Economy* (pp. 3-16). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- ESQUIVEL, V. (2016). Power and the Sustainable Development Goals: A Feminist Analysis. *Gender & Development*, 24(1), pp. 9-23.
- FRIEDEN, J. A. (2006). *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. Nueva York: W. W. Norton & Company.
- FRUM, D. (2017, marzo). How to Build an Autocracy. *The Atlantic*. Disponible en <<https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2017/03/how-to-build-an-autocracy/513872/>>.
- GARRAHAN, M. (2016, junio 22). Advertising: Facebook and Google build a duopoly. *Financial Times*. Disponible en <<https://www.ft.com/content/6c6b74a4-3920-11e6-9a05-82a9b15a8ee7>>.
- GEIS, G. (2011). *White-Collar and Corporate Crime: A Documentary and Reference Guide*. Santa Bárbara: Greenwood Publishing Group.
- GOLDSTEIN, J. P. (2009). Introduction: The Political Economy of Financialization. *Review of Radical Political Economics*, 41(4), pp. 453-457.
- GÓMEZ DEL PRADO, J. L. (2010). *The Privatization of War: Mercenaries, Private Military and Security Companies (PMSC)*. Montreal: Global Research. Disponible en <<http://www.globalresearch.ca/the-privatization-of-war-mercenaries-private-military-and-security-companies-pmsc/21826>>.
- GORDON, R. J. (2016). *The Rise and Fall of American Growth: The U. S. Standard of Living since the Civil War*. Princeton: Princeton University Press.
- HABERMAS, J. (1962/1991). *The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society*. Cambridge: MIT Press.



- HAKEN, J. (2011). *Transnational Crime in the Developing World*. Washington: Global Financial Integrity. Disponible en <http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2014/05/gfi_transnational_crime_high-res.pdf>.
- HANNING, J. y Connett, D. (2015, julio 4). London Is Now the Global Money-laundering Centre for the Drug Trade, Says Crime Expert. *Independent*. Disponible en <<http://www.independent.co.uk/news/uk/crime/london-is-now-the-global-money-laundering-centre-for-the-drug-trade-says-crime-expert-10366262.html>>.
- HARVEY, D. (1989). *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Cambridge: Blackwell Publishers.
- HARVEY, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Nueva York: Oxford University Press.
- HESS, C. y Ostrom, E. (Eds.). (2007). *Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice*. Cambridge: The MIT Press.
- HESSEL, S. (2010). *Indignez-Vous*. Disponible en <http://www.millebords.org/IMG/pdf/INDIGNEZ_VOUS.pdf>.
- HOBBSAWM, E. (1995). *The Age of Extremes: The Short Twentieth Century 1914-1991*. Londres: Abacus / Little, Brown and Company.
- HUBERMAN, M. y Minns, C. (2007). The Times They Are not Changin': Days and Hours of Work in Old and New Worlds, 1870-2000. *Explorations in Economic History*, 44(4), pp. 538-567.
- HUNNICUTT, B. K. (2013). *Free Time: The Forgotten American Dream*. Filadelfia: Temple University Press.
- INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO SOCIAL. (2016). *Policy Innovations for Transformative Change: Implementing the 2030 Agenda for Sustainable Development*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- ISRAEL, J. (2010/2015). *Una revolución de la mente: La Ilustración radical y los orígenes intelectuales de la democracia moderna*. Pamplona: Laetoli.
- IVANOV, V. (2011). Drug Trafficking and the Financial Crisis. *Executive Intelligence Review*, 38(47), pp. 32-37. Disponible en <http://www.larouchepub.com/eiw/public/2011/eir-v38n47-20111202/32-37_3847.pdf>.
- JARA, A. (1993). Bargaining Strategies of Developing Countries in the Uruguay Round. En D. Tusie y D. Glover (eds.), *The Developing Countries in World Trade: Policies and Bargaining Strategies* (pp. 11-29). Londres: Lynne Rienner Publishers.
- KENNEDY, D. (2016). *A World of Struggle: How Power, Law, and Expertise Shape Global Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- KEOHANE, R. O. (2001). Governance in a Partially Globalized World. *American Political Science Review*, 95(1), pp. 1-13. Disponible en <<https://www.princeton.edu/~rkeohane/publications/rokprestalk.pdf>>.
- KEYNES, J. M. (1930). Economic Possibilities for Our Grandchildren. En J. M. Keynes (ed.), *Essays in Persuasion: The Collected Writings of John Maynard Keynes* (pp. 321-332). Londres: Macmillan / Cambridge University Press.
- KLEIN, N. (2000/2001). *No logo. El poder de las marcas*. Barcelona: Paidós.
- KOSELLECK, R. (1979/2004). *Futures Past: On the Semantics of Historical Time*. Nueva York: Columbia University Press.
- KOSELLECK, R. (2002). *The Practice of Conceptual History: Timing History, Spacing Concepts*. Palo Alto: Stanford University Press.
- KOTZ, D. M. (2015). Neoliberalism, Globalization, Financialization: Understanding Post-1980 Capitalism. Versión revisada del capítulo 2, What is Neoliberalism, en *The Rise and Fall of Free-Market Capitalism*, Harvard University Press, 2015. Disponible en <<https://www.umass.edu/economics/sites/default/files/Kotz.pdf>>.



- LAMATTINA, J. (2015). Do R&D Costs Matter When It Comes to Drug Pricing? *Forbes*. Disponible en <<https://www.forbes.com/sites/johnlamattina/2015/05/20/do-rd-costs-matter-when-it-comes-to-drug-pricing/#257855a37994>>.
- LEE, S., McCann, D. y Messenger, J. C. (2007). *Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective*. Londres: Routledge / OIT.
- MEEK, J. (2017). Somerdale to Skarbimierz. James Meek Follows Cadbury to Poland. *London Review of Books*, 39(8), pp. 3-15.
- MIZRUCHI, M. S. (1996). What Do Interlocks Do?: An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*, 22, pp. 271-298.
- MONTGOMERIE, J. (2008). Bridging the Critical Divide: Global Finance, Financialisation and Contemporary Capitalism. *Contemporary Politics*, 14(3), pp. 233-252.
- MORA JIMÉNEZ, H. (2017). *Utopía y transformación social y política: Un marco categorial para la transformación ecológica y social en América Latina* (Trabajo para el Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica de América Latina). Friedrich Ebert Stiftung, México.
- MUSTO, D. F. (1990). Illicit Price of Cocaine in Two Eras: 1908-14 and 1982-89. *Connecticut Medicine*, 54(6), pp. 321-326.
- NEDELSKY, J. (2011). *Law's Relations: A Relational Theory of Self, Autonomy, and Law*. Nueva York: Oxford University Press.
- NOBLE, D. F. (1986). *Forces of Production: A Social History of Industrial Automation*. Nueva York: Oxford University Press.
- OFICINA DE LAS NACIONES UNIDAS CONTRA LA DROGA Y EL DELITO. (2011). *Estimating Illicit Financial Flows Resulting from Drug Trafficking and Other Transnational Organized Crimes: Research Report*. Viena: ONU. Disponible en <http://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/Studies/Illicit_financial_flows_2011_web.pdf>
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS. (2008). *The United Nations and the Private Sector. A Framework for Collaboration*. Disponible en <http://www.un.org/millenniumgoals/2008highlevel/pdf/background/UN_Business%20Framework.pdf>.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS. (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. París: OCDE. Disponible en <<http://www.oecd.org/els/soc/dividedwestandwhyinequalitykeepsrising.htm>>.
- ORHANGAZI, Ö. (2008). *Financialization and the US Economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- PIKETTY, T. (2013). *Le Capital au XXIe Siècle*. París: Éditions du Seuil.
- POLANYI, K. (1957/2001). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- POLLACK, A. (2015, septiembre 20). Drug Goes From \$13.50 a Tablet to \$750, Overnight. *The New York Times*. Disponible en <<https://www.nytimes.com/2015/09/21/business/a-huge-overnight-increase-in-a-drugs-price-raises-protests.html>>.
- POLLACK, A. y Tavernise, S. (2015, octubre 4). Valeant's Drug Price Strategy Enriches It, but Infuriates Patients and Lawmakers. *The New York Times*. Disponible en <<https://www.nytimes.com/2015/10/05/business/valeants-drug-price-strategy-enriches-it-but-infuriates-patients-and-lawmakers.html?ribbon-ad-idx=5&rref=business&r=0>>.
- RAI, S. (2016). India Just Crossed 1 Billion Mobile Subscribers Milestone and the Excitement's Just Beginning. *Forbes*. Recuperado de <<https://www.forbes.com/sites/saritharai/2016/01/06/india-just-crossed-1-billion-mobile-subscribers-milestone-and-the-excitements-just-beginning/#22ae6d227db0>>.
- RIBEIRO, D. (1969/1977). *Las Américas y la civilización*. Ciudad de México: Extemporáneos.



- RICUPERO, R. (1994). Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: ¿Desencuentros de un amor no correspondido? En P. Leiva (ed.), *La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina* (pp. 71-92). Santiago de Chile: Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI).
- ROSA, H. y Scheuerman, W. E. (Eds.). (2009). *High-speed Society: Social Acceleration, Power, and Modernity*. Pensilvania: Penn State University Press.
- ROXBURGH, C., Lund, S. y Piotrowski, J. (2011). *Mapping Global Capital Markets 2011*. Nueva York: McKinsey & Company. Disponible en <<http://www.mckinsey.com/industries/private-equity-and-principal-investors/our-insights/mapping-global-capital-markets-2011>>.
- RUGGIE, J. G. (1982). International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization*, 36(2), pp. 379-415. Disponible en <https://www.cambridge.org/core/services/aop-cambridge-core/content/view/238A600FEFE7EDBC2DDAB30E6A28B4D9/S0020818300018993a.pdf/international_regimes_transactions_and_change_embedded_liberalism_in_the_postwar_economic_order.pdf>.
- SAEZ, E. y Zucman, G. (2014). Wealth Inequality in the United States Since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data. *NBER Working Paper Series*, núm. 20625. Disponible en <<http://www.nber.org/papers/w20625.pdf>>.
- SCHULTE, B. (2014, 6 de agosto). The Second Shift' at 25: Q & A with Arlie Hochschild. *The Washington Post*. Disponible en <<https://www.washingtonpost.com/blogs/she-the-people/wp/2014/08/06/the-second-shift-at-25-q-a-with-arlie-hochschild/>>.
- SEN, A. (2009). *The Idea of Justice*. Cambridge: Belknap Press.
- SENNETT, R. (1998/2005). *La corrosión del carácter: Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- SKIDELSKY, R. y Skidelsky, E. (2012). *How Much is Enough? Money and the Good Life*. Londres: Allen Lane Publishers.
- STANDING, G. (2011). *The Precariat: The New Dangerous Class*. Londres: Bloomsbury Academic.
- STANDING, G. (2016). *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does not Pay*. Londres: Biteback Publishing.
- TAUB, A. (2016, marzo 1). The Rise of American Authoritarianism. *Vox*. Disponible en <<http://www.vox.com/2016/3/1/11127424/trump-authoritarianism>>.
- TOYE, J. y Toye, R. (2004). *The UN and Global Political Economy: Trade, Finance, and Development*. Bloomington: Indiana University Press.
- TREIGER-BAR-AM, K. (2008). In Defense of Autonomy: An Ethic of Care. *NYU Journal of Law & Liberty*, 3(3), pp. 548-598. Disponible en <http://www.law.nyu.edu/sites/default/files/ECM_PRO_060976.pdf>.
- TRONTO, J. C. (1993). *Moral Boundaries: A Political Argument for an Ethic of Care*. Nueva York: Routledge.
- TRONTO, J. C. (2013). *Caring Democracy: Markets, Equality, and Justice*. Nueva York: New York University Press.
- TUSSIE, D. (1993). Bargaining at a Crossroads: Argentina. En D. Tussie y D. Glover (eds.), *The Developing Countries in World Trade: Policies and Bargaining Strategies* (pp. 119-136). Londres: Lynne Rienner Publishers.
- VENTURA-DIAS, V. (1994). *As Empresas Brasileiras: Internacionalização e Ajuste à Globalização dos Mercados*. Doc. LC/BRS/R.44/Rev.1. Brasília: ONU, CEPAL, Escritório no Brasil. Disponible en <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/28332/S9400716_pt.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.



VENTURA-DIAS, V. (1998). La CEPAL y el sistema interamericano. *Revista de la CEPAL*, núm. extraordinario: CEPAL cincuenta años. Reflexiones sobre América Latina y el Caribe, pp. 269-277. Disponible en <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/37962-revista-la-cepal-nro-extraordinario-cepal-cincuenta-anos>>.

VITO, G. F., Maahs, J. A. y Holmes, R. M. (2006). Chapter 15. Crimes of the Powerful: Organized and White-Collar Crime. En J. A. Maahs, R. M. Holmes y G. F. Vito (eds.), *Criminology: Theory, Research and Policy* (2a. ed., pp. 399-431). Burlington: Jones and Bartlett Publishers.

WAGNER, P. (2009). Modernity as Experience and as Interpretation: Towards Something Like a Cultural Turn in the Sociology of “Modern Society”. *Frontiers of Sociology. Annals of the International Institute of Sociology*, 11, pp. 247-264.

ZWAN, N. van der. (2014). Making Sense of Financialization. *Socio-Economic Review*, 12(1), pp. 99-129.



Autora

Vivianne Ventura-Dias

Investigadora social independiente.
PhD en Economía Agrícola y de
Recursos Naturales
(Universidad de California, Berkeley).
Correo electrónico:
diascordero@yahoo.com.br

Pie de imprenta

Friedrich-Ebert-Stiftung en México
Yautepec 55 | Col. Condesa
06140 | Ciudad de México | México

Responsable
Christian Denzin
Director del Proyecto Regional
Transformación Social-Ecológica
www.fes-transformacion.org

Fundación Friedrich Ebert en México

La Friedrich-Ebert-Stiftung (FES), fundada en 1925 en Alemania, es una institución privada de utilidad pública comprometida con las ideas de la Democracia Social. Lleva el nombre del primer presidente del Estado alemán elegido democráticamente, Friedrich Ebert, y es portadora de su legado en cuanto a la configuración política de la libertad, la solidaridad y la justicia social. A este mandato corresponde la Fundación en el interior y exterior de Alemania con sus programas de formación política, de cooperación internacional y de promoción de estudios e investigación.

Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

ISBN 978-607-7833-88-8