

# Los servicios para la Transformación Social-Ecológica de América Latina

---

Vivianne Ventura-Dias

- El auge de los servicios
- Los servicios en América Latina
- Precariedad e informalidad laboral
- Buena vida y sustentabilidad

14

CUADERNOS DE LA TRANSFORMACIÓN

# **Los servicios para la Transformación Social-Ecológica de América Latina**

---

Vivianne Ventura-Dias



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.

### **fes-transformacion.org**

© FRIEDRICH-EBERT-STIFTUNG

Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica

Yautepec 55, col. Condesa,  
Cuauhtémoc, C. P. 06140,  
Ciudad de México  
Teléfono: +52 (55) 5553 5302

<http://www.fes-transformacion.org>

 FES Transformación Social-Ecológica

 @fes\_tse

 Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica

Comuníquese con nosotros para solicitar publicaciones: [transformacion@fesmex.org](mailto:transformacion@fesmex.org)

RESPONSABLE

Astrid Becker

DIRECTORA DEL PROYECTO REGIONAL FES TRANSFORMACIÓN SOCIAL-ECOLÓGICA EN AMÉRICA LATINA

DISEÑO

Amairani Pérez Villegas

ISBN 978-607-8642-47-2

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.

# Índice

<b>Resumen</b>	4
<b>Introducción</b>	4
<b>I.</b> <b>Los servicios y la sociedad de servicios</b>	6
<b>II.</b> <b>Los servicios en América Latina: desigualdades en la oferta, el acceso y el empleo</b>	20
<b>III.</b> <b>Los servicios en una sociedad comprometida con los cuidados a la vida</b>	35
<b>IV.</b> <b>Consideraciones finales: los servicios en la TSE para América Latina</b>	53
<b>Referencias</b>	57

# Resumen

Por múltiples razones, los servicios juegan un papel crucial en toda propuesta de Transformación Social-Ecológica (TSE) para América Latina. En primer lugar, los servicios incluyen los sectores de educación, salud, habitación, justicia, seguridad pública, saneamiento ambiental, transporte, energía, los cuales están asociados a los derechos humanos y sociales. En segundo lugar, los empleos están siendo –y serán– creados en industrias, actividades y funciones de servicios. En tercer lugar, los servicios son insumos que acompañan todas las etapas de producción de un bien material: desde su concepción hasta su desecho y desintegración. Finalmente, la expansión de los servicios intensivos en conocimiento e información son esenciales para la sostenibilidad ambiental.

Es innegable que la calidad de los servicios públicos y privados, y la existencia de instituciones que aseguren el amplio acceso a ellos por parte de la población, definen el grado de desarrollo social, político e institucional de un país. En la presente propuesta para el sector de servicios en América Latina se reitera que la evolución de los mismos está asociada a la expansión de un sector manufacturero innovador y de sectores agrícolas y extractivos responsables con la ciudadanía, los derechos humanos, económicos y sociales y el medio ambiente.

## Introducción

En este documento se describen algunos aspectos económicos, culturales y sociales de los servicios. En particular, se busca problematizar los servicios en las condiciones específicas de las sociedades patriarcales, oligárquicas, injustas y violentas de América Latina, y su rol protagónico en el cambio hacia otro tipo de organización social, económica, cultural y política regida por los principios de igualdad, bien vivir, solidaridad social y sostenibilidad ambiental-planetaria, en el marco de un Estado de derechos plenos. La Transformación Social-Ecológica (TSE) se apoya en una economía plural, equitativa y sostenible que debe asegurar el acceso de todos y todas a niveles básicos universales de bienestar, sin comprometer el bienestar de las futuras generaciones (Proyecto Regional TSE, 2019).

La crisis sanitaria y socioeconómica derivada de la COVID-19, enfermedad causada por el nuevo coronavirus (SARS-CoV-2), comenzó cuando se redactaba este ensayo sobre servicios. No nos fue posible ignorarla, porque es una crisis de la modernidad, de la densificación urbana y su expansión, que amenaza continuamente las fronteras de la vida salvaje; constituye, sobre todo, una crisis de modos de vida insostenibles, por el consumo insaciable de los recursos de la Tierra. Si bien no hay espacio en ese ensayo para analizar el alcance de la tragedia de las muertes evitables, basta recalcar, primero, que la crisis reveló la importancia cuantitativa y cualitativa de los servicios –desde los servicios de limpieza y transporte hasta los servicios médico-hospitalarios, y de apoyo científico–, así como la precariedad de las condiciones de trabajo en la mayoría de ellos. De igual manera, en el ámbito de las preocupaciones de este texto, la naturaleza, la profundidad y la amplitud de la crisis manifiestan la urgencia de hacer cambios permanentes en las prácticas de la sociedad de consumo, la necesidad de desmercantilizar nuestro cotidiano, para reposicionar la centralidad de la vida, en todas las formas (humana, animal y vegetal), como principio orientador de las relaciones sociales y de las decisiones de políticas. Las tragedias asociadas con la pandemia dejaron al descubierto que la salud, como otros componentes de las capacidades humanas, es un producto social, y que los determinantes sociales, más que las variables individuales, comportamentales o físicas, inciden directamente en la producción de una buena salud.

Por tanto, el alcance de los servicios en una propuesta de TSE para América Latina trasciende su contribución a la diversificación productiva de la región, con vistas a reducir su dependencia estructural de los recursos primarios. Primero, el ejercicio efectivo de la ciudadanía por hombres y mujeres implica el acceso a servicios de salud y nutrición, educación, habitación, transporte, agua potable, saneamiento, electricidad, seguridad urbana, justicia, entre otros, así como a espacios y servicios de entretenimiento y de ocio. El derecho de cada persona a llevar una vida autodeterminada, sin discriminación por clase social, género, raza, etnia o credo religioso, está condicionado por su estado de salud, educación, plena capacidad física e intelectual, además de las oportunidades económicas y libertades políticas específicas de cada realidad económica y social. Cada una de esas condiciones está asociada a su vez a uno o a varios servicios.

Asimismo, iniciativas para promover un mayor equilibrio entre las necesidades humanas y la capacidad de regeneración de los recursos naturales no pueden prescindir de los servicios. La producción de conocimientos en ciencias, medicina, ingeniería, artes y diversas áreas creativas, así como la innovación tecnológica, constituyen actividades de servicio, aunque en la literatura existan posturas discrepantes al respecto. El diseño de objetos con bajo impacto ambiental a lo largo de su ciclo de vida, o de sistemas de productos-servicios ecoeficientes o neutros en carbono, es indispensable para contrarrestar los efectos dañinos de la actividad humana en la resiliencia de los ecosistemas del planeta. Además, la expansión de las actividades de servicios está asociada con una cierta “desmaterialización” de las canastas de consumo, lo que puede ayudar a la gradual instauración de una economía funcional o de “funciones” que reemplace a la actual sociedad propietaria y de consumo.

Existen evidencias de que los servicios crean y deben seguir creando puestos de trabajo en la mayoría de los países, dado el irreversible declive de los empleos directamente vinculados a la producción de bienes, ya sea por la automatización de las tareas agrícolas y manufactureras, o por la reorganización internacional de la producción. Sin embargo, si bien esa tendencia ha sido extensamente analizada en las últimas décadas, todavía no existe un consenso acerca de sus implicaciones en términos de la calidad del trabajo, principalmente debido a la heterogeneidad de las situaciones de empleo y de trabajo en el mercado laboral de servicios.

Tampoco hay consenso sobre la existencia de una sociedad de servicios y su naturaleza. En el capitalismo industrial, la transformación de economías agrícolas en economías industriales y de servicios fue el resultado de un proceso histórico de larga duración. La revolución continua de los medios y la organización de la producción redundó en el aumento de la productividad del trabajo en las actividades primarias y manufactureras, así como en servicios como transportes y comunicaciones, servicios financieros y el comercio, auspiciando incrementos significativos del ingreso per cápita. A su vez, la escala de los cambios en los modos de vida de las poblaciones provocó efectos perniciosos en el medio ambiente (contaminación del aire, del agua y del suelo, emisión de gases de efecto invernadero) y la brutal explotación de recursos naturales y humanos de países periféricos, como los de América Latina.

Desde el inicio, la sociedad de servicios se distingue de la sociedad industrial porque entraña una nueva manera de producir, de consumir, de vivir y de convivir. Los servicios implican modos de relacionar prestadores y usuarios de servicios que chocan con la mercantilización y apropiación privada impuesta desde fines de la década de 1970 a servicios esenciales como el agua potable, la educación, la salud y los cuidados. Esos servicios esenciales tienen una lógica de largo plazo que es antagónica con los intereses privados inmediatos y de corto plazo. En ese sentido, una sociedad de servicios conlleva factores de perturbación de la organización actual de la producción y del consumo. En dicha sociedad de servicios, el conocimiento, el saber y la información –bienes comunes de la humanidad– se tornan elementos centrales de la producción, de decisiones individuales y de la vida colectiva, acentuando tensiones y contradicciones sociales latentes.

Las sociedades latinoamericanas están mal posicionadas para la transición hacia sociedades de servicios intensivas en conocimiento y aprendizaje. Con pocas excepciones, la región ha ingresado en una prematura desindustrialización sin haber logrado los beneficios de aprendizaje de la experiencia manufacturera, con el dominio de técnicas y saberes tácitos, como ocurrió en diversos países de Asia. Al contrario, los empresarios latinoamericanos prefieren importar soluciones tecnológicas prontas, ya sea en la forma de servicios o incorporadas en bienes de capital. Invertir en proyectos de largo plazo de investigación y desarrollo (I&D) está fuera de sus propósitos rentistas. Además, las estructuras excluyentes de las sociedades latinoamericanas –que se manifiestan en los bajos niveles promedio de educación de las poblaciones, índices brutales de violencia interpersonal y la falta de compromiso de los gobiernos respecto a la garantía de derechos básicos– constituyen verdaderos frenos al aprovechamiento de las oportunidades abiertas por los cambios tecnológicos.

El presente documento está compuesto por cuatro secciones, además de esta introducción. En la primera sección se muestra de forma sucinta la complejidad del campo de los servicios y la dificultad para encapsularlos en una definición comprensiva, y se hace hincapié en la relación de mutua dependencia entre bienes y servicios. A continuación, se presentan las transformaciones estructurales de las economías industrializadas, bosquejando el proceso de creciente división social del trabajo que determinó la expansión y diversificación de los servicios como actividades in-

dependientes desde las plantas industriales y los hogares. Por falta de espacio y en función de las prioridades del documento, no se analizan aquí las cuestiones relacionadas al dudoso “comercio” de servicios. En la segunda sección se abordan diferentes aspectos de los servicios en América Latina. Se propone que, como en el caso de las economías céntricas, la evolución de los servicios en la región es inseparable de las formas en que aquí se desarrolló el capitalismo industrial. En la tercera sección se plantea la importancia de los servicios en la transición hacia sociedades más plurales y de cuidados con los animales humanos y no humanos y otras formas de vida. Asimismo, se enfatiza la importancia del suministro de los servicios esenciales para el ejercicio de la ciudadanía y se problematizan los conceptos de bien común y de bienes comunes. La cuarta sección propone algunas consideraciones finales.



## Los servicios y la sociedad de servicios

### 1.1 Los servicios: actividades, funciones, relaciones sociales y productos

Por varios siglos, pensadores económicos han intentado, sin éxito, articular una definición de los servicios que sea capaz de identificar sus particularidades con relación a los bienes materiales y que abarque la mayor parte de las actividades de servicios. Como sugirió Jean Gadrey:

Definir los servicios en una frase, de manera suficientemente amplia para englobar lo esencial de las actividades terciarias, y suficientemente precisa para que toda actividad humana no se transforme, a su vez, en servicios, es probablemente imposible. Sin embargo, proponer un análisis de la especificidad de la producción de los servicios sin intentar definir o por lo menos acercarse a una definición, sería irresponsable (Gadrey, 1991, p. 8).

Es verdad que, hasta las últimas décadas del siglo pasado, los servicios recibieron poca atención en la literatura económica y de ciencias sociales, debido a la centralidad de la industrialización en el proceso de cambio estructural y crecimiento de las economías. Tradicionalmente, los servicios eran definidos por la negación –es decir, como actividades que no producían bienes– y hasta recientemente eran considerados actividades

residuales. Su medición resultaba de lo que no estaba incluido en los demás sectores mensurables (agricultura, pesca, minería, manufactura y construcción). Sin embargo, la sistemática reducción del peso de esos cinco grandes sectores en las cuentas nacionales y en las estadísticas de empleo –en Reino Unido y Estados Unidos primero, después en los demás países céntricos y gradualmente en el resto del mundo– ha suscitado el interés por definiciones y clasificaciones más precisas de los servicios y los sectores componentes.

Los servicios son actividades productivas que satisfacen directa e indirectamente necesidades humanas individuales y colectivas. Se puede decir que los bienes materiales ofrecen beneficios, utilidades o servicios a los usuarios. El valor de uso de un bien es la función que el bien material debe brindar; es el servicio que se espera que el bien nos proporcione. Por ejemplo, la utilidad, la función o el servicio esperado de un auto es el transporte de un punto al otro con comodidad, seguridad y sin contaminar el aire que respiramos. El mismo servicio puede ser suministrado por medios físicos de transporte diversos, como un auto particular, un tranvía o un autobús.

Desde esa perspectiva, los bienes materiales podrían ser definidos como meros instrumentos o máquinas que proporcionan servicios. Por tanto, cuando los consumidores están interesados en las funciones de los bienes, y no en su posesión, los bienes materiales pueden ser reemplazados por servicios. Es lo que sucede, por ejemplo, cuando un contrato de alquiler de un bien o de una vivienda reemplaza la compra y la posesión del bien o de la vivienda, o cuando el alquiler de músicas por internet reemplaza la compra de los discos compactos. Lo contrario ocurre cuando los servicios son reemplazados por bienes individuales, como en el caso de los servicios de lavandería, que pueden ser sustituidos por máquinas de lavar domésticas. El énfasis en las funciones de los bienes y de su reemplazo por servicios adquirió renovada importancia en el debate actual sobre políticas para reducir el uso de recursos naturales, como se describe en la tercera sección.

De la misma manera, es evidente que la contratación del trabajo humano supone algún tipo de servicio que el trabajador o la trabajadora proporcionará, ya sea al transformar recursos físicos en productos materiales o en suministrar otros servicios. Entre los economistas clásicos siempre existió consenso sobre la producción de valores de uso o de utilidades por el trabajo. En realidad, la calificación del trabajo de algunos pres-

tadores de servicios como improductivo, por Adam Smith y Karl Marx, se refiere a la contribución de esos tipos de trabajo a la producción del valor y la riqueza, en el caso de Smith, o a la producción de plusvalía o plusvalor, en el caso de Marx.

En la actualidad, la frontera entre la producción de bienes y la producción de servicios es muy tenue, aún más cuando empresas clasificadas como de servicios realizan funciones anteriormente presentes en las plantas manufactureras, o cuando empresas clasificadas como manufactureras derivan sus ganancias de servicios, como se expone más adelante. Por una parte, los bienes materiales contienen insumos de servicios en: 1. la etapa anterior a la producción (diseño de producto, ingeniería de producción y financiera, etc.); 2. durante la producción (logística, finanzas, transportes, recursos humanos, contabilidad, tecnología digital, ingeniería ambiental, publicidad, marcas, etc.); y 3. después de la producción (distribución, logística, gestión posventas, gestión de residuos sólidos, etc.). Por otra parte, los servicios no existen sin una base material –que incluye desde edificaciones, equipos y herramientas para la “producción” del servicio hasta la base material que incorpora el servicio, como el papel o los lectores digitales para los libros y los medios de almacenamiento óptico para la música o videos, etc.– que fija los “productos” de los servicios. Sin embargo, el concepto de “productos” materiales o inmateriales de las actividades de servicios es una cuestión controvertida en la literatura de servicios.

El nombre de T. Peter Hill está vinculado a la definición más extensamente utilizada en la literatura de economía de servicios y la cual fue adoptada por los principales sistemas internacionales de clasificación. En ella, el punto en común entre diferentes tipos de servicios (el transporte de un bien, la reparación de un vehículo, la decoración de una casa, la limpieza de un departamento, un corte de pelo, la extracción de un diente) es que ellos representan: 1. un cambio en la condición de una persona o un bien material; 2. un cambio que necesita el acuerdo de la persona referida o de la unidad económica que posee el bien; y 3. un cambio derivado de la actividad de otra unidad económica (que puede ser una persona física). Esos tres elementos componen la definición de Peter Hill de servicio: “Un servicio puede ser definido como un cambio (que puede ser transitorio o permanente), en la condición de una persona, o de un bien, que pertenece a una unidad económica, que es llevado a cabo como resultado de una actividad de otra unidad económica, con el previo acuerdo de

la persona anterior o de la unidad económica” (Hill, 1977, -p. 318).

Hill (2014) intentó demostrar que bienes y servicios son entidades conceptualmente distintas. En términos socioeconómicos, un bien material es un objeto físico que puede ser adjudicado a una o más unidades económicas, sobre el cual se pueden establecer derechos de propiedad que, a su vez, pueden ser intercambiados entre ellas, generando valor. Los bienes físicos resultan de un cambio en la materia física, generando una entidad que preserva su integridad en el tiempo. La producción de los bienes no requiere más que la unidad económica en la que ocurre la transformación y no depende del acuerdo del consumidor para existir. El resultado es un bien material que puede ser almacenado para su consumo futuro.<sup>1</sup>

Según la definición propuesta por Hill, la producción de un servicio no puede ocurrir sin la concomitante presencia del consumidor, a partir del cual (con su previo acuerdo) el servicio es suministrado. Servicios son aquellas actividades que guardan una relación esencial entre productores y consumidores (Hill, 1999, p. 441). Otras actividades, creativas, tecnológicas o científicas, que producen información y conocimiento en la forma de *bienes inmateriales*, susceptibles de apropiación privada e intercambio mercantil, por medio de derechos de propiedad intelectual, no deberían ser incluidas entre los servicios, toda vez que la producción de ideas es independiente de su consumo. Según Hill, que hasta el final de su vida intentó persuadir a sus colegas de revisar el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), *los bienes inmateriales deberían ser analizados como bienes y no como servicios*.

<sup>1</sup> Esa es la definición de bienes adoptada por la versión 2008 del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN). “Los bienes son objetos físicos producidos para los que existe una demanda, sobre los que se pueden establecer derechos de propiedad y que pueden transferirse de una unidad institucional a otra mediante transacciones realizadas en los mercados. Los bienes se demandan porque pueden usarse para satisfacer las necesidades o deseos de los hogares o de la comunidad o para producir otros bienes o servicios. La producción y el intercambio de bienes son actividades totalmente separadas. Algunos bienes nunca se pueden intercambiar, mientras que otros pueden comprarse y venderse muchas veces. La producción de un bien siempre se puede separar de su posterior venta o reventa” (UN-DESA, 2009, p. 110).

A pesar de su rigor, la definición de Hill es insuficiente para abarcar más que un conjunto limitado de prestación de servicios. Por ejemplo, cubre servicios asociados con la demanda por auxilio (consejo, consultoría) o reparación (objetos y personas), manutención, intervención, asistencia material o intelectual, etc. Pero deja fuera servicios como hoteles y restaurantes, comercio minorista, telecomunicaciones, entretenimiento, entre otros, en los cuales es difícil establecer el “cambio en el estado” del consumidor (Gadrey, 2000, pp. 381-382).

Jean Gadrey distingue tres tipos de explicaciones de la demanda por servicios que podrían servir para una clasificación (Gadrey, 2000, p. 382). La primera se refiere a una ayuda, colaboración o intervención, con la asistencia siendo prestada a solicitud del consumidor. La segunda es la que involucra la provisión de capacidades técnicas prolongadas, como la provisión de un servicio de telefonía, banco electrónico, televisión por cable, etc. La tercera incluye la demanda por servicios de entretenimiento, en los cuales se les suministra a los usuarios capacidades creativas. La definición de Hill abarca los servicios que atienden al primer tipo de demanda, pero no logra integrar a los dos otros grupos.

Históricamente, fueron los servicios relacionales, comprendidos en la definición de Hill, los que primero fueron estudiados como servicios. La literatura destaca cuatro principales características de esos servicios: heterogeneidad, inseparabilidad entre producción y consumo, perecibilidad e intangibilidad. La propiedad de inseparabilidad entre producción y consumo está directamente asociada con las otras dos, la perecibilidad y la intangibilidad.

La heterogeneidad de los servicios, por comparación con los bienes, se refiere a las diferentes y multifacéticas experiencias que un único tipo de servicio ofrece, porque las características del servicio suministrado pueden variar en función de las peculiaridades del consumidor y del productor. Esa propiedad fue utilizada como evidencia de que los servicios no podrían ser industrializados o estandarizados. Sin embargo, aun antes de los cambios tecnológicos promovidos por la revolución digital, un gran número de servicios—como los postales, de transporte, financieros y de alimentación en masa (*fast food*), entre otros— ya suministraban productos homogéneos. Asimismo, la globalización de la producción y del mercado de trabajo, las innovaciones tecnológicas y las continuas presiones para reducir los costos de producción exigen, en la ma-

yor parte de los servicios, una “hiperindustrialización” que mejora la eficiencia y la rentabilidad, pero reduce la calidad del servicio suministrado, como ocurre en los servicios de salud y de educación (Gadrey, 1991).

Las tecnologías digitales y sus desdoblamientos han incidido profundamente en la naturaleza de un gran número de servicios, alterando la forma de prestación, el proceso productivo y las características de servicios tradicionales que “dejaban de existir en el mismo momento en que empezaban a existir”, como planteó Alfred Marshall. La revolución digital amplió la reproducción en serie de conciertos sinfónicos, músicas, espectáculos teatrales, películas, de ideas, información y creaciones artísticas, que había sido iniciadas con tecnologías analógicas de hace más de un siglo.

Subsiste en el debate actual, sin embargo, la controversia acerca de la productividad de los servicios. En la literatura económica, Baumol (1967) es la referencia básica para el análisis de los costos crecientes en la prestación de servicios relacionales. Los costos de los servicios intensivos en trabajo de calidad—como son los servicios de músicos u otros artistas, pero también de médicos, profesores primarios o universitarios— crecen sin que se observe un aumento de productividad, definido como el aumento de la cantidad de producto por unidad de trabajo. En la actualidad, un gran pianista contemporáneo ejecuta una sonata de Chopin en el mismo intervalo de tiempo que el propio Chopin dedicó hace más de dos siglos. Asimismo, en los servicios de educación, a pesar de los avances de la tecnología de apoyo, el incremento en el número de alumnos por profesor no es un indicador de la productividad de la enseñanza porque reduce la calidad de la relación directa entre enseñantes y alumnos. La elevación de los costos del trabajo de actores, cantantes, directores, músicos tornan las actividades culturales dependientes de apoyo público y de entidades privadas sin fines de lucro (Baumol, 1967, p. 422).

Baumol comprendió que, mientras en el proceso industrial el trabajo es primariamente un instrumento, un “requisito incidental para realizar el producto final”, en los casos de los servicios (relacionales y culturales) el “trabajo es en sí mismo el producto final” (Baumol, 1967, p. 416). En el caso de las manufacturas, el consumidor no está interesado en el número de horas necesarias para la producción de un bien, solamente en la relación precio/calidad del producto. Al contrario, en el caso de algunos servicios, “el trabajo es un fin en sí mismo” y la calidad del producto depende directa-

mente de la cantidad (y calidad) del trabajo (Baumol, 1967, p. 416).

Como consecuencia de las cuestiones planteadas por Baumol, los servicios fueron considerados portadores de la “enfermedad del costo” en la literatura económica. Aun en servicios como el comercio minorista –que había logrado cambios tecnológicos importantes con el autoservicio, supermercados, centros comerciales, técnicas de productos preenvasados, entre otros–, “la naturaleza de los servicios” impediría “crecimientos constantes y añadidos en la productividad por medio de la acumulación de capital, innovación u operación de economías de escala” (Baumol, 1967, p. 420). A nivel macroeconómico, el aumento de la demanda por servicios implicaría costos crecientes en los servicios y bajo crecimiento agregado de la economía.

En las teorías de crecimiento endógeno, son las innovaciones tecnológicas las que generan economías de escala y aumento de productividad. Históricamente, la producción de bienes ha estado mejor posicionada para recoger los beneficios de la mecanización y automatización de las tareas productivas, de la estandarización de los productos y de la división social del trabajo. El aumento en la prestación de servicios resultó en el aumento del empleo, pero no necesariamente en el aumento de la productividad, por las razones ya expuestas. Sin embargo, las tentativas de frenar el proceso de cambio estructural en los países industrializados y reducir el crecimiento de los servicios no fueron exitosas.<sup>2</sup>

El debate acerca de la productividad en los servicios debe ser ampliado para incluir la calidad del “producto” en el suministro de dichos servicios. La prestación de servicios personales individuales y colectivos –que abarca desde servicios públicos como la impartición de justicia y la eficiente recaudación de los impuestos,

hasta servicios profesionales, entre tantos otros– genera cambios cualitativos apreciables que inciden en el bienestar de las personas y en el aumento de las capacidades humanas, y que contribuyen de forma significativa a mejorar la convivencia social, promover la cooperación y la confianza entre los individuos, sin las cuales el mercado, la institución básica del capitalismo, no puede funcionar.

En el plano microeconómico, la economía institucional rescató la importancia de los servicios legales, jurídicos y represivo-policiales, entre otros fundamentales para el funcionamiento de los mercados, porque son ellos los que definen y protegen los derechos de propiedad, y de esa manera reducen los costos de transacción para empresas y capitalistas (Coase, 1937; 1960), es decir, los costos de utilizar los mercados para las transacciones de compra de materias primas y otros insumos y venta de productos manufacturados. En comunidades con baja interdependencia especializada –en las que la confianza está basada en una densa red social de interacciones– y con limitada oportunidad para deslealtad y engaños, las transacciones de compra y venta entre los miembros de la comunidad no necesitan servicios jurídicos o administrativos. En sociedades más complejas, en las que el bienestar de los individuos depende de una estructura impersonal que se extiende en el tiempo y en el espacio, instituciones y servicios son necesarios para restringir el comportamiento individual insaciable en la búsqueda de beneficios personales en detrimento de los demás y, por tanto, propenso a fraudes y engaños (North, 1990).

## **1.2 La sociedad de servicio: modo de producir, vivir y convivir**

Más allá de una dualidad servicios-manufacturas o de una evolución secuencial agricultura, manufacturas y servicios, los servicios y las manufacturas existieron y evolucionaron de forma articulada, y así participaron en la transformación de las sociedades agrarias en mercantiles e industriales. Investigaciones históricas destruyeron algunos mitos de la “revolución industrial”, enriqueciendo el tratamiento de la innovación tecnológica –hasta entonces concentrado en máquinas, materiales, procesos y productos industriales– para incluir los cambios organizacionales e institucionales que la innovación tecnológica requiere para materializarse en nuevos procesos y productos, y para difundirlos a toda la sociedad. Estudios posteriores ofrecieron una visión más sistémica, gradual, dinámica y dialéctica del

<sup>2</sup> En Reino Unido, Nicholas Kaldor, economista de Cambridge que fungía como asesor económico del gobierno laborista de Harold Wilson, inspiró la creación del Impuesto de Empleo Selectivo (SET, por sus siglas en inglés), que existió entre 1966 y 1973. El SET fue concebido con la evidente intención de aumentar el trabajo industrial y detener el crecimiento de los servicios, considerados como sectores de baja productividad, mientras que se crearon subsidios específicos para fomentar el empleo en la manufactura (Broadberry y Leunig, 2013). El impuesto fue eliminado porque incidía directamente en el empleo en la industria de turismo, una de las principales fuentes de ingreso de la economía británica.

proceso social que resultó en la industrialización europea, fruto de un grupo de “revoluciones” asociadas que tuvieron lugar tanto en la manufactura, como en la agricultura, en los hogares y en los servicios, pero fruto también de un proceso de luchas, reivindicaciones y negociaciones entre trabajadores y capitalistas en torno de la mecanización del proceso de trabajo.<sup>3</sup> La idea tan difundida de la Gran Bretaña como el “taller del mundo” fue reformulada para añadir la importante presencia de los servicios que, desde mediados del siglo XIX, convirtió a la economía británica en una economía de servicios pionera (Thomas, 2008, p. 99).

Algunos historiadores mostraron que en la Inglaterra de Karl Marx había más trabajadores empleados en servicios y actividades artesanales que en las grandes fábricas mecanizadas.<sup>4</sup> En 1851, cerca de 30% de la fuerza de trabajo británica estaba empleada en servicios y esa proporción alcanzó la mitad del total empleado en 1939, superior al 40% que era el porcentaje de personas empleadas en servicios en Estados Unidos en 1940 (Thomas, 2008, p. 99; Stigler, 1956, p. 6, cuadro 3). No debe olvidarse que, en la segunda mitad del siglo XIX, al lado de servicios como transportes, finanzas, comunicaciones y servicios públicos, caracterizados por un elevado volumen de operaciones, convivían miles de pequeños establecimientos de servicios personales y más de un millón de trabajadoras domésticas.<sup>5</sup>

Para entender la dinámica del crecimiento y la diversificación de los servicios es necesario integrar cambios del lado de la producción y la demanda como resul-

<sup>3</sup> Algunos historiadores se opusieron a la noción de Revolución Industrial y argumentaron que el proceso de industrialización fue consecuencia de una “revolución industriosa”, más gradual, en la cual innovaciones desde la producción y el proceso de trabajo fueron tan importantes como los cambios en los hábitos de consumo (De Vries, 2008). Otros identificaron como prerequisites para la Revolución Industrial, las revoluciones agrícola, comercial, financiera, de transportes y en la administración pública (Hartwell, 1973, p. 363).

<sup>4</sup> El historiador Raphael Samuel documentó la coexistencia del trabajo artesanal con el trabajo mecanizado, en diversas ramas productivas, en la naciente organización fabril en la Inglaterra del siglo XIX (Samuel, 1977).

<sup>5</sup> Raphael Samuel se refirió a cómo el capitalismo requiere la convivencia de la mecanización en un departamento de la producción con el crecimiento de la “transpiración” en unidades de producción menores. En la Gran Bretaña del siglo XIX, mientras el azúcar era refinado en fábricas, los dulces eran producidos por millones de personas en cocinas y patios clandestinos. Asimismo, mientras la producción de las telas era mecanizada, la producción de ropas dependía de los dedos de miles de costureras (Samuel, 1977, p. 17).

tado, a su vez, de cambios sociales e institucionales que implicaron la especialización de funciones dentro y fuera de las plantas industriales, y de profundas alteraciones en las estructuras de los hogares. La especialización y la división social del trabajo derivadas del aumento y la diversificación de los sistemas de producción incidieron en la naturaleza y escala de las actividades, ocupaciones y funciones de servicios dentro y fuera de las empresas. Asimismo, nuevas actividades surgieron en respuesta a demandas derivadas del modo de vivir urbano, de cambios demográficos, de la sociedad de masas y de la importancia del Estado en la organización social, todo ello articulado con las innovaciones científicas y tecnológicas, que se convirtieron en movimientos endógenos con el paso del tiempo.

Tanto los servicios como los bienes materiales tienen sus orígenes en las actividades productivas de subsistencia realizadas en los hogares y las comunidades. Actividades como la preparación de comida, el mantenimiento de la casa y su contenido, los cuidados a los niños y su educación (transmisión de valores y conocimientos), los cuidados a los enfermos y adultos dependientes, entre otras, son servicios básicos proporcionados principalmente por mujeres y niñas en los hogares y comunidades, en un principio fuera de las relaciones capitalistas. Asimismo, en sociedades preindustriales, hombres y mujeres se dividían las tareas en la producción de alimentos, construcción y mantenimiento de la vivienda, construcción de herramientas de trabajo, producción de telas, abrigos y prendas de vestir, etc., según líneas de género definidas social y culturalmente. Cambios económicos y sociales que aumentaron y diversificaron la base productiva de la acumulación del capital con la mercantilización profunda y extensa de las necesidades humanas y el fortalecimiento del mecanismo de precios en la asignación y distribución de los recursos desplazaron el hogar como *locus* de la producción de bienes y servicios. Instituciones públicas y privadas pasaron a suministrar, total o parcialmente, servicios de cuidados, como educación, salud, cuidados a discapacitados, así como otros servicios personales individuales y colectivos. Esos servicios son suministrados predominantemente por el trabajo pagado de mujeres y se apoyan en el trabajo afectivo y de cuidados de otras mujeres, no pagado, en los hogares.

En realidad, la expansión de actividades que no integraban el sector agrícola o industrial fue una de las características nuevas e importantes del cambio estructural impulsado por la industrialización. En otras palabras, la “revolución de los servicios” ocurre junto a

la “revolución industrial” y es parte de los movimientos de largo plazo asociados con el crecimiento económico. Max Hartwell profundiza esa reflexión al decir que mientras la industria había coexistido con la agricultura por siglos, la novedad de la “revolución industrial” fue el surgimiento de un grupo de actividades, más tarde llamadas de servicios, que no existían o eran de mínima importancia en la economía preindustrial. Anteriormente, los servicios más importantes eran algunos servicios profesionales, como el derecho, la medicina, la defensa militar y la religión, mientras que los servicios que se expandieron con el crecimiento económico fueron los transportes, el comercio (distribución), las finanzas y la administración pública (Hartwell, 1973, pp. 362-363).

Lejos de ser instrumentos pasivos, los servicios jugaron un rol fundamental en el desarrollo capitalista industrial. Entre los siglos XVIII y XIX, la industrialización inglesa solo fue posible por las innovaciones en los transportes (canales, ferrocarriles y navegación a vapor), las finanzas (instrumentos para la intermediación financiera, servicios bancarios, seguros), el comercio (creación de grandes almacenes, tiendas departamentales), la generación y distribución de electricidad, y todos los demás servicios que acompañaron el surgimiento y el desarrollo de la vida urbana, el crecimiento de metrópolis creativas y la administración pública (De Vries, 1994; Gille, 1973). Los cambios tecnológicos, sociales e institucionales explican el crecimiento continuo de los servicios en las economías que se industrializaban, caracterizando un proceso que ha sido más evolucionario que revolucionario.

Servicios como los ferrocarriles, los barcos de vapor, el telégrafo y, posteriormente, el teléfono fueron instrumentales en la creación de mercados nacionales. Fueron también precursores de actividades empresariales internacionales, así como facilitadores de las operaciones de las grandes empresas manufactureras multinacionales del siglo XX. De forma similar, la historia de los servicios financieros, de las empresas comerciales y de seguros se confunde con la propia historia del comercio internacional.<sup>6</sup> A principios del

siglo XX, los servicios de electricidad y el transporte urbano electrificado (tranvías) fueron los principales conductos para las inversiones de capital de los países más ricos en países periféricos, como los de América Latina. De la misma manera, la primera globalización de fines del siglo XIX y la de fines del siglo XX se apoyaron en innovaciones en transportes y comunicaciones que redujeron los costos de integración y coordinación de transacciones complejas para las empresas internacionales y transnacionales.

Como bien planteó Joel Mokyr, la “revolución industrial” fue revolucionaria porque el progreso tecnológico y la transformación de la economía dejaron de ser eventos efímeros o discontinuos, como en el pasado. Al contrario, el progreso técnico y los demás cambios asociados trasladaron la economía de la Gran Bretaña –y de Europa– hacia una ruta diferente y permanente que llevó a esas sociedades a niveles de bienestar inconcebibles, aunque con una desigual distribución de los “frutos del progreso” y costos crecientes de un (des)control de la naturaleza (Mokyr, 2002). La Revolución Industrial engloba un periodo en el que la tecnología de producción presenta una rápida transformación impulsada por la creatividad tecnológica, aunque los vínculos estables entre ciencia y tecnología solo aparecen a partir de la segunda mitad del siglo XIX.<sup>7</sup>

Es durante ese periodo que la contribución de la ciencia formal al desarrollo tecnológico se materializa y se generaliza, no solamente en Gran Bretaña, sino en otras partes de Europa (Mokyr, 2002, pp. 85-104). Al mismo tiempo, se desencadenó un acceso más fácil a las bases del conocimiento mediante la creación de universidades, escuelas politécnicas, institutos financiados con fondos públicos, museos, estaciones de investigación agrícola, departamentos de investigación en instituciones financieras y plantas manufactureras, que surgieron y se expandieron generando cambios ocupacionales significativos. En el proceso de construcción de la nueva economía de servicios, el saber y la información, incorporados en personas y máquinas, se tornaron elementos centrales para la producción de bienes y de servicios.

<sup>6</sup> En el siglo XVI, los bancos de los Medici, con su matriz en Florencia, tenían sucursales en toda Italia, así como en Ginebra, Lyon, Basilea, Aviñón, Brujas y Londres. A su vez, las compañías de flete de comercio de los siglos XVI y XVII fueron precursoras de las grandes empresas multinacionales contemporáneas.

<sup>7</sup> Gran Bretaña empleó su creatividad tecnológica para copiar y adaptar invenciones generadas en otros países, mediante pequeños mejoramientos incrementales, hasta lograr un nuevo paradigma tecnológico, con el motor a vapor o el hilado mecánico como ejemplos (Mokyr, 2002).

Favorecida por las economías de aglomeración en el espacio urbano, la ciudad es el *locus par excellence* de las transformaciones de las economías industriales-manufactureras en economías de servicios, de conocimiento y aprendizaje. Es en las ciudades donde existe la infraestructura para forjar sinergias creativas para la producción y circulación de nuevas ideas, prácticas y experiencias. Históricamente, los grandes centros urbanos mundiales –como Viena, París, Londres, Berlín, Nueva York– están vinculados a importantes movimientos artísticos y culturales. Las grandes ciudades concentran masas críticas y atraen mentes creativas porque son centros generadores de nuevos estilos de vida, experiencias culturales, innovación y entretenimiento.

Los servicios son urbanos porque las ciudades suscitan demandas de servicios, pero también porque las manufacturas fueron gradualmente expulsadas de las grandes ciudades por la valorización del suelo y por las exigencias de la ciudadanía respecto a la descontaminación del aire y el agua. Las ciudades se componen de infraestructura física (*hardware*) y de infraestructura de servicios (*software*), representadas, entre otros, por sistemas de transporte, vivienda, sistemas sanitarios y de agua. En consecuencia, las ciudades y los servicios están intrínsecamente relacionados: el futuro económico de las urbes depende de los servicios y la comprensión de estos es esencial para el funcionamiento de las ciudades en las economías contemporáneas.

Sin embargo, como proponen Delaunay y Gadrey, la noción de “sociedad de servicio” es un concepto genérico y vago porque la predominancia estadística de los servicios en las actividades económicas y en el empleo resulta en diferentes tipos de sociedad, con distintos impactos en el bienestar de las personas, en la calidad del empleo y en la organización de la producción. Una sociedad cuya economía está basada en servicios intensivos en conocimiento enfrenta las contradicciones entre las posibilidades abiertas hacia otra manera de producir, de vivir y de convivir, derivadas de las nuevas formas de producción, y los condicionamientos estructurales del capitalismo bajo los cuales se privilegia el producir sobre el vivir, el producto inmediato sobre el mediato y la apropiación privada de la naturaleza, la cultura, los tiempos y los cuerpos (Delaunay y Gadrey, 1987, pp. 306-307).

Mucho se escribió y se habló de la sociedad “posindustrial”, término utilizado por Alain Touraine y Daniel Bell para describir a la sociedad surgida a fines de los

sesenta, en la cual la riqueza y el trabajo dejaban de estar centralizados en la producción industrial manufacturera (Bell, 2001; Touraine, 1971). El término cayó en desuso porque no existen evidencias de que el crecimiento de los servicios signifique el eclipse del industrialismo capitalista. Al contrario, como señalan diversos autores, la economía de servicios es una economía “hiperindustrial”, en la que se asiste a la generalización de una lógica de acumulación y reproducción del capital a otras esferas económicas, cambiando el *locus* de ventajas competitivas y de la acumulación del capital de la producción de bienes materiales a la producción de bienes intelectuales, relacionales y afectivos (Walker, 1985, p. 82). La industria se transforma con el suministro de servicios intensivos en conocimiento, mientras que la mayor parte de los servicios se organiza según los métodos industriales (Veltz, 2017). En palabras de Jacques Ellul (1977, p. 8), “[l]a sociedad actual sigue siendo industrial, pero esto ya no es lo esencial”.<sup>8</sup>

### La dinámica de los servicios a las empresas

Perkin (2002) describió cómo el crecimiento en la escala de las organizaciones funcionó como causa y efecto de la división social del trabajo dentro y fuera de la empresa. Al interior de la empresa, la gerencia en sí misma pasó a ser más compleja y se dividió, según la especialización de actividades, en producción, compra de materiales, contabilidad, diseño e ingeniería, control de calidad y relaciones industriales, entre otras. Posteriormente, el aumento en la escala de cada una de esas actividades permitió que las mismas se organizaran como empresas independientes para suministrar esos servicios en el mercado. Una empresa independiente de servicios genera demanda por redes de comercio, transporte y comunicaciones; algo diferente ocurre cuando los mismos servicios son suministrados por los departamentos internos a la empresa productora de bienes. Esa dinámica de crecimiento interindustrial e intraindustrial es resumida en el término inglés “roundabout method”, que se puede traducir como método por formas indirectas o por vías sinuosas.

Parte del crecimiento de los servicios es explicado, por tanto, por una transformación en las fronteras orga-

<sup>8</sup> “La société actuelle est toujours industrielle mais ce n’est plus l’essentiel.”

nizacionales de las empresas manufactureras que, a partir de cierta escala de producción, tecnologías disponibles y condiciones externas de la industria, deben hacer una elección estratégica entre “qué producir” internamente y “qué comprar” en el mercado. Es decir, qué actividades deben ser conducidas por el mercado y cuáles serán decididas internamente por la jerarquía de control y comando (Coase, 1937; Williamson, 1985). En ese sentido, la evolución de los servicios a las empresas se confunde con la historia de la empresa capitalista, su transformación en empresas multidivisionales y multinacionales, para posteriormente concentrarse en un núcleo estratégico de producción y subcontratación o tercerización de actividades y funciones tanto de bienes como de servicios (Chandler, 1962; Chandler, 1977; Holmström y Roberts, 1998; Hyman, 2018).

Con las operaciones de subcontratación internacional (*offshoring*), una nueva dimensión se sumó a las decisiones estratégicas de “hacer o comprar” de las empresas. Los directivos necesitan decidir, primeramente, qué servicios debe producir la empresa internamente y qué servicios comprar de otras compañías; en segundo lugar, qué tipo de empresas subcontratarán para los servicios comerciales, localizadas en el mismo país o en otros países, formando sus propias cadenas globales de proveedores o utilizando las cadenas globales de valor (CGV) existentes. La literatura empírica comprobó que los avances en los servicios vinculados a la tecnología digital, logística y financiera fueron instrumentales para la reducción de los costos de comercialización y coordinación de actividades dispersas en la geografía de las CGV (aunque, en realidad, concentradas en algunos países de Asia).

A su vez, la fragmentación de la producción mediante la subcontratación de actividades de procesamiento y manufactura genera dos tipos de empresas híbridas, entre manufactureras y de servicios. Por un lado, están las empresas que controlan las CGV, que se transforman en empresas “huecas” (*hollow corporations*), también consideradas “productoras de bienes sin plantas industriales” (FGP por sus siglas en inglés: *Factoryless Goods Producers*). Esas empresas controlan la cadena de valor de sus productos –como en el caso de los *smartphones* iPhone de Apple o del calzado deportivo de Nike– porque concentran los derechos de propiedad intelectual y/o el diseño (independientemente de si es desarrollado por la propia empresa o adquirido externamente), así como el control de la venta de los productos finales (*marketing* y comercialización).

Del otro lado, están las empresas proveedoras de servicios a la manufactura (MSP, por sus siglas en inglés), que fabrican productos para otras empresas según especificaciones por contrato, como la empresa china Foxconn.

En realidad, empresas como Apple o Nike, y otras como Zara y las grandes marcas de prendas de vestir, son empresas de servicios puras porque concentran sus actividades en I&D y diseño, mientras que controlan la tecnología y la calidad de la producción y ensamblaje de partes y productos en las plantas de las empresas subcontratadas que manufacturan sus productos. Esas empresas no tienen un tratamiento uniforme por las agencias de estadísticas de Estados Unidos. Son clasificadas como manufactureras si el valor de la propiedad intelectual corresponde a una parte significativa del valor del producto final o como empresas de comercio al mayoreo. Bernard y Fort (2017), entre otros, consideraron que esas empresas son “casi manufactureras” y no pueden ser registradas como intermediarias entre productores y consumidores (como los comerciantes al mayoreo), puesto que constituyen una mezcla de comerciantes tradicionales y empresas manufactureras que controlan y coordinan la calidad de la producción de sus contratantes. Según la definición de las agencias de estadísticas de Estados Unidos, una FGP subcontrata todos los ciclos de transformación tradicionalmente consideradas manufactureros (o sea, la transformación física, química o mecánica de insumos en nuevos productos), pero realiza todos los ciclos empresariales y se encarga del capital, el trabajo y los insumos materiales necesarios para fabricar un producto.

Sobre ese punto es interesante mencionar el ejemplo de la empresa brasileña Embraer, la cual fue concebida por militares brasileños de las Fuerzas Aéreas como una empresa innovadora de servicios de aviónica, de capital nacional y de ensamblaje de aviones, inicialmente militares, con piezas y motores comprados a diferentes proveedores internacionales. Tal iniciativa fue siempre mal comprendida por los economistas industriales, por el sesgo desarrollista industrialista del siglo XX que los llevaba a despreciar una empresa que no era capaz de producir la integralidad de las partes y los equipos de sus aviones. Embraer fue vendida en 2018 a la estadounidense Boeing, sin embargo, la compra fue anulada en abril de 2020 por los problemas financieros de Boeing derivados de la crisis sanitaria del nuevo coronavirus.

En el nuevo “comercio de tareas” (*trade in tasks*), como es llamado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio resultante de la nueva organización internacional de la producción cuestiona la propia definición de lo que es una empresa manufacturera y de cómo se mide la producción manufacturera de un país. En esa forma de organizar la producción, las actividades manufactureras de alta, media y baja tecnología están dispersas en diferentes países, bajo el control de la empresa dueña de la marca, el diseño y la comercialización, protegidos por formas jurídicas que garantizan las rentas derivadas de la explotación de los derechos de propiedad intelectual. De esa manera, la empresa tiene condiciones de arbitrar el precio del trabajo humano en escala planetaria, y de programar la contabilidad de las operaciones internacionales para pagar el mínimo de impuesto legalmente posible, tanto local como globalmente.<sup>9</sup>

Las interacciones positivas entre el capital industrial, el capital financiero y el desarrollo tecnológico, asociados a un régimen jurídico internacional liberal, incrementaron la movilidad del capital y el espacio de acción para los inversionistas, en detrimento del trabajo. Al contrario, la competencia internacional entre trabajadores de baja calificación y la movilidad restringida por legislaciones nacionales contrarias a los movimientos migratorios contribuyen a la reducción del costo del trabajo interno en cada país y al aumento del desempleo y del subempleo.

### **Los servicios a las personas: los cuidados necesarios**

La evolución de los servicios a las personas está directamente relacionada a los cambios en la producción no mercantil de bienes y servicios que ocurre en los hogares, en los cuales las tareas son definidas, ordenadas y distribuidas según una lógica jerárquica de género. En la década de 1930, la economista canadiense Margaret Reid definió como servicio personal toda actividad individual que puede ser delegada para que otra persona la ejecute (Reid, 1934). Estas incluyen las actividades tradicionales de cuidados personales propios, cuidados a la propiedad y sus bienes, cuidados a otras personas, así como actividades generadas en el proceso de cambio social y tecnológico, como servi-

cios de comunicación, entretenimiento, viajes, turismo, entre otros. En la actualidad, los más diversos servicios son creados diariamente para ahorrar tiempo en las actividades cotidianas y llenar el tiempo ahorrado con nuevas actividades.

En las sociedades urbano-industriales, los hogares permanecen como el *locus* de la producción y consumo de servicios de cuidados que son requeridos para la producción y reproducción de la vida, aunque con distribución desigual de recursos entre países y entre clases sociales en cada país para que los cuidados sean prestados de forma adecuada. Estudios sociológicos y antropológicos han revelado que el hogar es una entidad dinámica con capacidad de adaptación a cambios internos y externos; cambios cuyos costos son distribuidos de manera desigual, al interior de los hogares, por razones de género. Los hogares deben adaptarse a cambios internos, que reducen el coeficiente de dependencia de la unidad familiar a lo largo del ciclo de vida de las familias, y a cambios externos, económicos, sociales, políticos y culturales. En las últimas décadas, se asiste a una transformación sin paralelos en el tamaño, composición, estructura y dinámica de los hogares con la caída en la tasa de fertilidad, el aumento de la expectativa de vida, el crecimiento de los hogares uniparentales y de hogares de jefatura femenina, además de los hogares de adultos solos sin pareja o formados por parejas del mismo sexo. Todos esos cambios tienen un fuerte impacto en el volumen y la composición de la demanda de servicios personales y de cuidados.

La literatura feminista dio visibilidad al trabajo no pagado de mujeres y niñas en la economía de los cuidados, insistiendo al mismo tiempo en la participación de las mujeres en el suministro de servicios de cuidados tanto públicos como privados.<sup>10</sup> La noción de economía de cuidados contribuyó a integrar las actividades no monetizadas de producción, consumo y distribución de servicios, así como de intercambio de activos, que estaban disimuladas en la esfera privada, con las actividades monetizadas de los servicios que responden a una demanda equivalente. La noción de cuidar está imbuida del sentimiento de preocupación por el otro, de ser responsable por la persona que es cuidada y de ocuparse del bienestar del otro.

<sup>9</sup> Véanse U.S. Department of the Treasury, 2016 y Neate, 2016.

<sup>10</sup> Elson (1995) acuñó el término “economía de cuidados”. Para referencias bibliográficas, véase Ventura-Dias, 2011.

Históricamente, la responsabilidad de los cuidados fue transferida de las familias a establecimientos profesionales que operaban bajo licencia del Estado cuando el conocimiento profesional, como el de los médicos, por ejemplo, era requerido o se excedía la capacidad de la familia para suministrar los cuidados a los enfermos o los ancianos dependientes (Fine, 2007). Asimismo, cuando las actividades de cuidados de la salud y la educación de los niños y niñas se volvieron más complejas, y las empresas necesitaron mano de obra capacitada, esos servicios pasaron a ser prestados por hospitales y escuelas. Sin embargo, los servicios médico-hospitalarios y educativos prestados por el Estado o el mercado no eliminaron la necesidad del trabajo no pagado mayormente de mujeres y niñas en los hogares y comunidades para complementar y coordinar los cuidados externos con los cuidados en los hogares.

A partir de la segunda mitad del siglo XX, se acentuó la participación de las mujeres de clase media en el mercado de trabajo, derivada de la demanda en servicios administrativos internos o externos en las plantas manufactureras, en el sector público y en la enseñanza.<sup>11</sup> Ante la ausencia, en contrapartida, de una mayor contribución de los hombres en las tareas domésticas, la compatibilización de las tareas no monetizadas y las monetizadas pasó a depender de la tecnología bajo la forma de nuevas máquinas domésticas, de la provisión de servicios comprados en el mercado o de servicios proporcionados por el sector público. Los servicios de cuidados fueron mercantilizados y pasaron a ser subcontratados en el mercado, ya sea por la contratación directa de otras personas (mujeres) para realizar la misma tarea en el domicilio, o comprando el servicio de una empresa (guarderías, hospitales, casas de ancianos), privada o pública.

Los historiadores han señalado que las actividades de cuidados en los hogares requieren tiempo y espacio para concretarse.<sup>12</sup> Es solamente a partir de las grandes innovaciones de fines del siglo XVIII e inicio del siglo XIX, en Europa, que las viviendas adquieren el

confort de servicios sanitarios, calefacción, iluminación y ventilación, reduciendo el trabajo de hombres y mujeres en su mantenimiento. Posteriormente, a fines del siglo XIX e inicio del XX, la difusión de máquinas ahorradoras de trabajo y de tiempo en las tareas domésticas aseguró más tiempo (voluntario o sometido) para los cuidados de niños y niñas, enfermos y adultos mayores dependientes (todavía en una proporción muy baja de los hogares, dada la baja expectativa de vida de los ancianos). Los electrodomésticos –a los que las mujeres de clase media tuvieron acceso desde los años treinta en Estados Unidos y después de la Segunda Guerra Mundial en Europa– extendieron a esas clases los beneficios que hasta el inicio del siglo XX eran privilegios de los hogares más acaudalados, que podían pagar el trabajo de entre tres a cinco sirvientas.<sup>13</sup> En los países en desarrollo, incluidos los de América Latina, el acceso a esos bienes se ha extendido en las últimas décadas a capas de la clase media pobre, y en la mayoría de los casos el acceso se ha generalizado.

La literatura hace hincapié en la sustitución de bienes y servicios para satisfacer las mismas necesidades de los consumidores, en la preparación de comida, en la diversión, en el transporte o en la educación (Gershuny, 1983). Por ejemplo, la consumidora o el consumidor puede decidir entre comprar una máquina de lavar y usar su trabajo no pagado para los servicios complementarios, utilizar autoservicios o servicios directos de lavandería o alquilar los servicios de una sirvienta, sin complementación del trabajo no pagado en el hogar. De la misma manera, puede comprar su cocina y producir las comidas con su trabajo no pagado, contratar una cocinera, comer en un restaurante o contratar comida por internet. Asimismo, puede utilizar su auto particular para viajar o utilizar servicios comerciales de transporte individual o colectivo.<sup>14</sup>

<sup>11</sup> Hasta la Primera Guerra Mundial, las principales ocupaciones para mujeres pobres eran los servicios domésticos o como obreras en las fábricas textiles y del vestido. Posteriormente, las tres ocupaciones más importantes fueron las de enfermeras, profesoras de educación primaria y secretarías.

<sup>12</sup> Ese tema está más desarrollado en Ventura-Dias, 2011.

<sup>13</sup> En realidad, Coleman, Ganong y Warzinik (2007, p. 51) muestran que la máquina de lavar y la aspiradora reemplazaron el trabajo masculino que era utilizado para limpiar tapetes y el lavado de grandes piezas. Es posible que la tecnología del hogar haya dispensado a los hombres de aumentar su contribución a las tareas del hogar.

<sup>14</sup> La posibilidad de sustituir servicios por bienes sería una manera de solucionar la ya mencionada “enfermedad de costo” de Baumol, toda vez que los aumentos en los precios de los servicios actuarían como incentivos para una sustitución de los servicios por bienes que ahorren trabajo (Gershuny, 1978). Sin embargo, las máquinas no pueden reemplazar los servicios de atención médica o educativa.

En paralelo, el internet y la tecnología digital facilitaron la integración entre producción y consumo en la prestación de los servicios a los consumidores, lo que permitió a los dueños de los negocios ahorrar costos al reclutar a los consumidores para involucrarlos en relaciones de coproducción, reemplazando el trabajo pagado de los empleados por el trabajo no pagado de los consumidores. Ritzer (2019) describió cómo los consumidores fueron disciplinados para colaborar en la producción de la comida rápida: el consumidor trabaja de mesero al recoger su bandeja de comida, para después limpiarla y dejarla en el sitio predeterminado. Asimismo, ofrece su trabajo no pagado para terminar de preparar el sándwich añadiendo tomates, cebolla o lechuga. En los cajeros automáticos de los supermercados, el trabajo no pagado de los consumidores reemplaza el trabajo de las cajeras humanas. La automatización de la compra de boletos de transporte aéreo, de ferrocarril o carretero eliminó a su vez la intermediación de las agencias de viajes.<sup>15</sup>

En este siglo XXI, que ya inicia su tercera década, la captura progresiva de la esfera de los servicios personales por el capital privado plantea cuestiones complejas sobre la ruptura de las fronteras entre producción y consumo, trabajo pagado y trabajo no pagado, a las cuales este documento puede meramente aludir. El aumento creciente de la capacidad de almacenamiento, procesamiento y distribución de datos de las máquinas crea un sinnúmero de oportunidades de ventas y beneficios para los dueños de las plataformas digitales, con un mínimo de trabajo pagado y un máximo de información que es gratuitamente brindada por los consumidores (Ritzer, 2019). Por una parte, jóvenes talentosos crean programas, aplicaciones y algoritmos en pequeñas empresas independientes (*start-ups*), al mismo tiempo que para atender cuanto antes a los consumidores son necesarios miles de puestos de trabajo “chatarra” para repartidores de comida en bicicletas y motocicletas, o para empacar los pedidos en grandes hangares logísticos, siguiendo las instrucciones de algoritmos dadas por robots.

<sup>15</sup> Ritzer y Jurgenson (2010), siguiendo a Toffler, denominaron a ese movimiento “prosumo”, una mezcla de producción con consumo, por la participación del consumidor en la producción de sus servicios.

## **Los servicios y la economía del conocimiento: preguntas abiertas**

La visibilidad del vasto y heterogéneo agregado de los servicios constituye el efecto masivo de una organización económica y social cuyo principio rector, en la actual configuración del capitalismo, es la apropiación privada del saber y del conocimiento codificado. Es la nueva relación entre ciencia y tecnología, manifiesta en el esfuerzo deliberado de construir instituciones para la creación, desarrollo, difusión y apropiación de nuevo conocimiento, que caracteriza a la sociedad “posindustrial” (Bell, 2001; Touraine, 1971).<sup>16</sup> Los científicos sociales enfatizan la centralidad del conocimiento teórico en las prácticas sociales como un rasgo específico de las sociedades capitalistas avanzadas en contraste con épocas anteriores en las que predominaba el conocimiento práctico derivado de experiencia, experimentos, habilidades y sentido común. Términos como sociedad “posindustrial”, sociedad del conocimiento, capitalismo cognitivo, capitalismo inmaterial o poscapitalismo, intentan capturar los profundos cambios sociales derivados de los cambios en la base productiva y de la importancia de la riqueza inmaterial en la actual configuración del capitalismo.

Diversas historias se articularon para gestar una economía de prestación de servicios basada en: 1. la producción, codificación y difusión del conocimiento; 2. la coordinación, gestión y control de un proceso productivo crecientemente más complejo y diversificado en el tiempo y en el espacio; y 3. la financierización de la producción, el consumo y la vida cotidiana. La transición de una sociedad fabril a una sociedad de “cuellos blancos” o de “tenis y jeans”, ocurre en medio de otras transformaciones “sociales” suscitadas por tecnologías explosivas y perturbadoras derivadas de la revolución digital, la biotecnología y la inteligencia artificial, que tienen una profunda incidencia en la forma como se estructuran las ocupaciones de servicios, principalmente las ocupaciones profesionales. El reemplazo de seres humanos por máquinas o algoritmos

<sup>16</sup> En la vasta literatura, la noción de conocimiento es ambiguo. Los términos conocimiento (ciencia, tecnología y cultura), saber (conocimiento tácito o informal), información (datos), innovación y pericia (habilidades, experiencia) son muchas veces utilizados como intercambiables, aunque sean conceptual y empíricamente distintos.

ya no se restringe a actividades manuales rutinarias, sino se extiende a actividades manuales de precisión y actividades intelectuales que pueden ser estandarizadas y codificadas.

La asociación entre economía y conocimiento no es algo nuevo. Los economistas clásicos reconocían la importancia del conocimiento, en sus diversas formas, como un recurso esencial para el aumento de la productividad del trabajo y del bienestar material de las sociedades, incorporado en máquinas, habilidades del trabajador y organización del proceso de trabajo. Además, en la historia del capitalismo industrial, a partir del siglo XX, el conocimiento ha sido utilizado para calcular, prever, programar y reprogramar comportamientos individuales y colectivos. Empero, el estudio del conocimiento como una actividad en sí misma y como objeto de inversión económica y su inclusión en los activos inmateriales solo empezó con los primeros trabajos empíricos de Fritz Machlup en los años cincuenta, que no fueron retomados sino a partir de las últimas décadas del siglo pasado (Paulré, 2009).<sup>17</sup> El conocimiento dejó de ser un insumo para la producción para ser una mercancía en sí misma, que puede ser comprada y vendida y que puede atraer inversiones. Es decir, la apropiación privada de los productos del conocimiento técnico, científico, profesional y creativo de hombres y mujeres para la generación de valor y ganancias, crea activos intangibles en el capitalismo "cognitivo".

En la economía "intangible" del "capitalismo sin capital" se reduce la participación del capital físico y de los bienes materiales en el patrimonio de personas físicas y jurídicas, mientras se incrementa la proporción de activos inmateriales, como ideas, conocimiento, imágenes y relaciones sociales. Haskel y Westlake (2018, pp. 9-10) utilizan el ejemplo del patrimonio de Microsoft en 2006 para ilustrar la magnitud y diversidad del capital intangible. Microsoft tenía un valor de mercado de 250 mil millones de dólares y los activos tradicionales de edificaciones y equipo eran estimados en tan solo 3 mil millones. Los activos intangibles

<sup>17</sup> Para Machlup (1962), la división del trabajo entre "puro" trabajo intelectual y físico podía ser medido por la proporción entre trabajo "no productivo" y trabajo "productivo"; es decir, entre empleados en servicios y los trabajadores de producción directa, dado que, para él, el trabajo con el conocimiento (no productivo) incluía a ejecutivos y secretarías, como los que transmiten conocimiento en la economía.

consistían en ideas generadas por las inversiones en investigación y desarrollo (I&D) y diseño de producto, el valor de su marca, su cadena de proveedores y el "capital humano" (el "trabajo vivo" de los ingenieros y programadores).

El gran divisor en la literatura de la economía de conocimiento, aprendizaje e innovación es la concepción del conocimiento como parte integral de los bienes comunes de la humanidad, que se antepone a los que conciben el conocimiento como generador de rentas privadas, mediante derechos de propiedad intelectual. La apropiación de los saberes y del conocimiento requiere la creación de leyes y otras formas jurídicas, por parte del Estado, que garanticen el monopolio del conocimiento por personas físicas y jurídicas. Esos marcos jurídicos crean cercados artificiales para el uso privado de algo que compone un patrimonio humano común, de forma similar al cercamiento de las tierras en Europa desde el siglo XIII, que impulsó la apropiación privada de tierras comunes.

El conocimiento *no* es un recurso naturalmente escaso. Su escasez es construida artificialmente para conferir valor a un recurso que tiene un valor de uso notable para los individuos y para la colectividad, pero no tiene un costo de producción que pueda servir de referencia para establecer su valor de cambio (Rullani, 2004, p. 102). El capital se torna cada vez más parasitario y rentista, apropiándose de los productos del trabajo cognitivo por medio de un marco jurídico que restringe la difusión libre del conocimiento, garantiza su monopolio por formas jurídicas (marcas, derechos de autor, patentes, diseños industriales, indicación geográfica, semillas y protección de cultivos) y utiliza los instrumentos del Estado para proteger esas rentas privadas dentro y fuera del territorio nacional.

La reflexión teórica acerca de los cambios estructurales en la naturaleza del trabajo y el capital y en las relaciones de poder entre capital y trabajo se condensó en un concepto de trabajo particular: el "trabajo inmaterial".<sup>18</sup> El concepto es polémico por ser ambiguo, demasiado comprensivo e impreciso, dado que todo trabajo es material. Lo que es inmaterial o intelectual es el proceso de concepción o de creación de una idea, en tanto ocurre en el interior de la mente de los indivi-

<sup>18</sup> La expresión "trabajo inmaterial" fue utilizada por vez primera por Henri Storch.

duos. Algunos elementos de la crítica al concepto son similares al debate sobre los productos inmateriales de los servicios, mencionado anteriormente. La noción de trabajo inmaterial debe ser entendida en el sentido heurístico, para enfatizar una ruptura con el proceso de trabajo de producción directa característico de la economía industrial-manufacturera.

En el capitalismo “cognitivo”, el aspecto cognitivo del trabajo está incorporado en los propios trabajadores (conocimiento vivo en la concepción de Marx), a diferencia del capitalismo industrial, en el cual el conocimiento estaba plasmado en las máquinas (conocimiento muerto para Marx), a las cuales el trabajo material estaba sometido. Si bien el trabajo material continúa siendo indispensable en el proceso productivo, la automatización y el uso creciente de la inteligencia artificial en la producción de bienes y servicios tienden a eliminar el trabajo humano en tareas repetitivas o poco creativas, pero de elevada precisión, en las que la máquina es superior a los seres humanos. En las plantas industriales automatizadas, el propio trabajo manual consiste en procedimientos que pueden ser considerados como “intelectuales”, de control y comando de máquinas “inteligentes”, rompiendo la clásica dicotomía entre trabajo manual y trabajo intelectual. Por otra parte, las actividades de producción industrial más intensivas en trabajo y más contaminantes fueron trasladadas a los países periféricos, donde se mantienen las relaciones de producción del capitalismo industrial.

### **Cambios en el mundo del trabajo**

En todos los países, los servicios presentan una amplia polarización de ocupaciones con condiciones laborales, salarios y organización de los tiempos de trabajo muy desiguales. En un extremo, se encuentran ingenieros, científicos, abogados, expertos financieros, médicos, arquitectos, grandes *chefs* de restaurantes, matemáticos, artistas, deportistas, que en los países céntricos representan una parte importante de la fuerza de trabajo. En el otro extremo, están las ocupaciones de servicios de bajos sueldos predominantes en los servicios personales y sociales, o servicios “cara a cara”, que incluyen principalmente a cuidadoras y cuidadores de personas enfermas, discapacitadas y ancianos dependientes; trabajadoras y trabajadores de baja calificación en restaurantes; limpiadoras y limpiadores en plantas industriales y hoteles, así como cajeras de supermercados, operadoras de centros de

llamadas (*call centers*), motoristas de plataformas, repartidores de pizzas y otros encargos, entre otros, asociados principalmente al amplio sector del turismo.

Podemos tomar el caso de Estados Unidos como una “economía de servicios” madura, para el cual tenemos información estadística detallada de ocupaciones, para examinar la escala de las desigualdades en el mercado de trabajo de servicios. En mayo de 2018, de un total de 144.7 millones de personas empleadas en el país, cerca de 44 millones estaban empleadas en ocupaciones de servicios con un sueldo anual promedio superior a 50 mil dólares, mientras 85 millones, también empleadas en servicios, tenían un sueldo anual inferior al mismo valor, de las cuales, más de 23 millones tenían salarios anuales iguales o inferiores a 30 mil dólares.<sup>19</sup> Téngase en cuenta que el piso de pobreza en Estados Unidos en 2018 era de 25 100 dólares para una familia de cuatro personas y de 12 140 para una persona sola.

La expansión de actividades en servicios de baja calificación está asociada a condiciones laborales más precarias para una proporción significativa de trabajadores. La precariedad se refiere no solamente a sueldos más bajos, sino a una creciente incertidumbre derivada de jornadas laborales imprevisibles y a la reducción o eliminación de beneficios sociales que se suponían derechos adquiridos, como días de baja por enfermedad remunerados. Esas tendencias negativas contrastan con las visiones optimistas de autores como Jean Fourastié (1989) o Daniel Bell (2001), que creían que los puestos de trabajo en los servicios serían más interesantes y con mejores condiciones laborales que los que se conocían en las manufacturas, en actividades agrícolas, extractivas o en la construcción. En los albores de la economía de servicios, la flexibilidad del tiempo de trabajo en servicios contrastaba positivamente con la rutina fastidiosa de la producción en masa, en líneas de montaje. Es indudable que esas previsiones se confirmaron para una parte de las ocupaciones de servicios, las del extracto superior, que en Estados Unidos corresponden a cerca de 30% de las ocupaciones en servicios.

En Europa, el contrato social implícito entre trabajadores, patrones y el Estado –que incluía seguridad

<sup>19</sup> Gobierno de Estados Unidos. Oficina de Estadísticas de Trabajo (Bureau of Labor Statistics), National Occupational Employment and Wage Estimates. Disponible en <[https://www.bls.gov/oes/current/oes\\_nat.htm](https://www.bls.gov/oes/current/oes_nat.htm)>.

laboral, planes de salud y seguridad social, por medio de una combinación de beneficios públicos y privados, y amplia sindicalización de la fuerza laboral, fruto de las luchas obreras del siglo XIX e inicios del siglo XX—fue efímero: su duración no alcanzó a dos generaciones. En realidad, los casi cuarenta años de reformas neoliberales ya superaron el corto periodo del Estado de bienestar pleno, lo que denota la fragilidad de los compromisos sociales y políticos del siglo XX. En Estados Unidos, el periodo de trabajos más estables y una vida más previsible no duró un cuarto de siglo, entre mediados de los treinta y fines de los cincuenta, y aun así, los beneficios de la legislación laboral solo incluía a varones blancos en la industria manufacturera y algunos servicios como transportes (Hyman 2019).

La privatización de los servicios públicos y la desmedida terciarización de funciones de servicios en empresas privadas e instituciones públicas instauraron y expandieron los empleos de corta duración, de tiempo parcial involuntario y los trabajos por encargo. El propio concepto de “empleo regular” fue alterado sustancialmente, en la mayor parte de los países ricos, que exportaron esa tendencia hacia los demás países, incluidos los de América Latina. El fenómeno no es reciente, toda vez que, a fines de los ochenta, cerca de 25% de todos los empleos creados en Estados Unidos eran del tipo “flexible”, es decir, trabajo temporal o de tiempo parcial, o correspondían a subcontratación independiente (Christopherson, 1989, pp. 131, 134). Además, en el mundo del trabajo del capitalismo digital, las fronteras entre el trabajo y el no trabajo se desdibujan. Consecuentemente, la separación entre casa-hogar y oficina-trabajo del capitalismo fabril se torna imprecisa, como se hizo evidente en el teletrabajo, introducido en amplia escala durante la pandemia de 2020, y con tendencia a permanecer en un futuro cercano.

La dinámica del capitalismo global incidió poderosamente en la manera en que las personas organizan su tiempo, especialmente el tiempo del trabajo.<sup>20</sup> Esa dimensión temporal, que afecta directamente las vidas emocionales de las personas en el mundo cambiante del trabajo en servicios, está integrada a las prácticas cotidianas del capitalismo contemporáneo. Por ejemplo, los datos indican que desde la década de 1970,

<sup>20</sup> Para una discusión acerca de la aceleración de los tiempos asociados con la modernidad madura, véase Ventura-Días, 2017.

la tendencia hacia la disminución de la semana laboral, que había empezado a fines del siglo XIX, sufrió una reversión, aunque la semana laboral en Europa continental sea significativamente inferior a la de los trabajadores en Estados Unidos y Reino Unido.<sup>21</sup> En Estados Unidos, los servicios engloban industrias en las que la semana laboral puede superar las 60 horas. Esas largas jornadas no se refieren solamente a las actividades monótonas de una cajera en un supermercado, sino también a las actividades académicas, científicas, creativas, de supervisión o de análisis financiero, en las cuales a menudo se borran las fronteras entre el trabajo y la vida personal, sobre todo cuando las actividades de trabajo se transfieren a los hogares.

Desde los ochenta, pero de forma acelerada en la década de 2010, el crecimiento del empleo contingente, temporario-involuntario, de contratos “cero”, por encargo, ha llamado la atención de estudiosos y de políticos porque refleja cambios estructurales en la organización del mundo laboral y en la propia naturaleza del trabajo. Al mismo tiempo, se expandieron empresas de servicios que pasaron a intermediar las relaciones entre compradores y vendedores de trabajo de corto plazo (Hyman, 2019; Koene, Garsten y Galais, 2014).

Como ilustración de lo anterior, MTurk (Mechanical Turk), de Amazon, es un *crowdsourcing* (modelo de creación y/o producción que utiliza mano de obra y conocimiento colectivos para ganancias privadas) que pone en contacto a individuos y negocios para subcontratar procesos y trabajos de una mano de obra dispersa en el globo (*crowdworkers*); es decir, para desempeñar virtualmente tareas que las máquinas todavía no pueden realizar a precios atractivos.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> En Estados Unidos, en 2017, no llega a 11% la proporción de los trabajadores de todas las categorías que es sindicalizada, y, aun así, la mayoría de los trabajadores sindicalizados pertenece a la administración pública: Menos de 9% de los trabajadores en industrias manufactureras son sindicalizados (BLS, 2018, cuadro 2, disponible en <<https://www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm>>). En contraste, en Alemania, en enero de 2018, los trabajadores metalúrgicos, con un sindicato fuerte, empezaron una huelga exitosa para obtener la semana laboral de 28 horas.

<sup>22</sup> Un trabajo reciente que analizó cerca de 3.8 millones de tareas en el MTurk, realizadas por 2 676 trabajadores, encontró que la mediana del sueldo horario era de dos dólares. Solamente 4% de los trabajadores ganaban más de 7.25 dólares por hora, que todavía es el sueldo mínimo en Estados Unidos (Hara *et al.*, 2018).

La competencia global entre trabajadoras permite que empresas decidan no tener oficinas físicas y, en cambio, contratar asistentes administrativas para leer y organizar correspondencia, organizar agendas, contestar teléfonos, etc., en forma virtual. Empresas como Amazon –que son las dueñas de las plataformas mediante las cuales ocurren las transacciones entre consumidores, empresas y trabajadores– sacan rentas cuantiosas derivadas de un porcentual pago por todos los que utilizan sus plataformas.

Esa economía de trabajos extremadamente inseguros, en la cual el trabajador no mantiene vínculo continuo con la empresa empleadora, es conocida como “economía a la carta” (*on-demand economy*), *gig economy*<sup>23</sup> o capitalismo de plataforma. Los trabajadores son empleados y pagados para una tarea particular, por un tiempo determinado, y son considerados autoempleados, empresarios de sí mismos o sí mismas. No existen datos precisos acerca del número de personas que dependen de la economía de encargo. En Estados Unidos, ese número se estima entre 20 a 30% de la población económicamente activa (PEA). Hyman (2019) afirma que, a pesar de las brechas significativas de ingreso, trabajadores por día, empleados temporarios de oficina, consultores, ensambladores por contrato, profesores sustitutos, conductores de Uber, mercenarios de Blackwater, todos tienen en común el hecho de que son temporarios.

Todas las evidencias apuntan a que los empleos están siendo, y serán, creados predominantemente en las industrias de servicios. La pregunta es: ¿qué tipo de empleo?, ¿existen factores internos en los servicios que determinarían ese dualismo, con productos y servicios de calidad, buenos empleos y condiciones de trabajos atractivas, por un lado, y con una masa de sirvientes en restaurantes, tiendas, empresas y hogares en empleos de supervivencia, por el otro?

La noción de que existirá un solo modelo de economía de servicios debe ser cuestionada. Los análisis comparativos entre países concluyeron que no son los factores internos de los servicios los que cuentan. Son más importantes los factores institucionales como las instituciones públicas, la organización sindical y

las políticas de largo plazo, que pueden contrarrestar el cortoplacismo de los mercados y cambiar la tendencia al aludido dualismo de ocupaciones e ingresos (Bosch y Lehndorff, 2005; Bosch, Lehndorff y Rubbery, 2009). Algunos analistas concluyeron que, en los servicios, las condiciones laborales son más influenciadas por la naturaleza de las instituciones que en las manufacturas, principalmente por la elevada participación de las mujeres en el mercado laboral. El nivel de la remuneración, las calificaciones, la organización y el tiempo de trabajo son variables dependientes de las normas en los mercados laborales y del grado de sindicalización de las trabajadoras y trabajadores.

De lo hasta aquí expuesto resulta que el conocimiento incorporado en el trabajo cognitivo y afectivo, en todas sus formas, juega un rol esencial en la construcción de una sociedad más igualitaria y responsable con las fuentes de vida del planeta. Por tanto, un proyecto de transformación de las sociedades latinoamericanas tiene que enfrentar el debate acerca de las contradicciones entre la potencialidad de las innovaciones tecnológicas (fuerzas productivas) para el completo desarrollo de la creatividad individual y colectiva y las relaciones sociales de apropiación, dominación y control capitalistas, que frenan el acceso al conocimiento, su difusión y su plena utilización. Esas cuestiones serán examinadas en la tercera sección de este documento.



## **Los servicios en América Latina: desigualdades en la oferta, el acceso y el empleo**

Ya hemos visto cómo en Europa y Estados Unidos los servicios evolucionaron en el marco de las grandes transformaciones económicas, sociales, tecnológicas, institucionales y culturales del capitalismo industrial. En un proceso histórico de larga maduración, fueron generadas nuevas demandas colectivas de servicios públicos y privados (educación, salud, higiene personal, transporte, seguridad, justicia, limpieza y saneamiento urbano; captación, purificación y distribución de agua; generación y distribución de energía eléctrica, nuevas formas de entretenimiento, entre otros). Por otra parte, cambios en la estructura y organización de la producción redefinieron las fronteras de las empresas, así como los procesos de trabajo, promoviendo progresivos encadenamientos intra e intersectoriales, y la

<sup>23</sup> El término *gig* viene del mundo de la música, en el que *gig* es un concierto, una tarea o una transacción sin ningún compromiso de cada parte.

expansión del suministro de servicios a las empresas por unidades independientes. Asimismo, transformaciones sociales, económicas y demográficas incidieron en la composición, organización y funcionamiento de los hogares que, al conjugarse con la disponibilidad de nuevas tecnologías domésticas y el aumento de la participación de las mujeres en el mercado del trabajo, exigieron diferentes tipos de servicios para: 1. ahorrar el tiempo en tareas fastidiosas; 2. llenar el tiempo de ocio; y 3. asegurar el cuidado de los seres en situación de vulnerabilidad. Finalmente, la acción colectiva de trabajadores y trabajadoras resultó en mejores condiciones laborales y más tiempo libre por un período limitado. Las transformaciones en curso, en el marco de la revolución digital, han incidido en la naturaleza, composición y forma de prestación de los servicios.

El repaso general de los servicios mostró, además, que sistemas formales e informales intervienen en la provisión de los servicios. Estos sistemas incluyen las tres principales instituciones sociales: el Estado, la familia y el mercado, que se alternan y se complementan en diferentes proporciones, según el grado de complejidad de las relaciones sociales en los países.<sup>24</sup> Esas formas de suministro de servicios abarcan tanto las grandes burocracias del Estado, las corporaciones privadas y las corporaciones sin fines de lucro, como las redes informales con el trabajo pagado de vendedores ambulantes, albañiles, electricistas, plomeros, pintores, mueblistas, reparadores de artefactos, carpinteros y “factótums”, que se suman a las redes informales con trabajo no pagado en los hogares y las comunidades.

Además, se buscó destacar los cambios en la base material de la valorización del capital, en la actual configuración del capitalismo cognitivo-financiero y rentista. La industrialización de los servicios más básicos, como salud y educación, habilitada por las tecnologías digitales, introdujo el cálculo de costos, economías de escala y control de resultados, aumentando la participación de las empresas privadas en el suministro de esos servicios. Asimismo, la codificación del conocimiento y la organización de los laboratorios como plantas industriales favorecieron la apropiación privada de los productos del conocimiento como activos que generan rentas.

<sup>24</sup> En el término “familia” caben los más diversos arreglos posibles, desde la familia nuclear patriarcal hasta los hogares con personas no relacionadas por relaciones de parentesco.

A razón de lo mencionado, trazar la evolución de los servicios en América Latina significa reflexionar acerca del capitalismo industrial en la región, con las singularidades de un capitalismo rentista, explotador del trabajo y de recursos naturales, pero poco propenso a promover los mecanismos propios de la innovación capitalista. Dicho movimiento recoge aspectos peculiares de la historia económica y social de cada país, sin olvidar sus rasgos en común, aunque en cada país afloran con intensidades diferentes. Todo el continente americano, incluidos Estados Unidos y Canadá, experimentó una conquista violenta, de expropiación de tierras y de exterminio de las civilizaciones preexistentes, reemplazadas, en el caso de América Latina, por instituciones hispánicas y portuguesas que a lo largo de los siglos asumieron colores mezclados locales (criollos).<sup>25</sup> Una economía colonial organizada para servir al mercado europeo, en la cual la riqueza estaba anclada en la posesión de la tierra y de las almas para la explotación de rentas de los recursos naturales, que financiaron la civilización industrial europea y las élites criollas. Relaciones laborales marcadas por la esclavitud, en mayor o menor intensidad, según el país, pero en todos los casos por el trabajo servil y la negación de derechos ciudadanos.<sup>26</sup> Sociedades patriarcales y patrimoniales sometidas a instituciones autoritarias con jerarquías establecidas según órdenes de clase social, sexo y raza.

El interés internacional por el “atraso” relativo de América Latina empezó a mediados del siglo pasado. Al final de la Segunda Guerra Mundial, un grupo de diplomáticos sudamericanos ilustrados logró convencer a sus colegas del mundo industrializado de que las consecuencias del “subdesarrollo” de los países la-

<sup>25</sup> Sven Beckert (2014) denominó “capitalismo de guerra” al proceso de colonización, esclavitud y conquista por las armas de los centros de producción y procesamiento del algodón que creó los pilares de las “revoluciones industriales” de Gran Bretaña.

<sup>26</sup> En 1804, Haití fue el primer país en abolir la esclavitud (en 1825, Francia exigió compensación financiera por la pérdida de los esclavos). Entre 1810 y 1830, Argentina, Bolivia, Chile, México, Perú, la Gran Colombia (con compensación financiera a los dueños de esclavos), Uruguay y América Central abolieron la esclavitud, aunque la puesta en vigencia de las leyes fue más lenta. Los últimos países en abolir la esclavitud fueron Cuba (bajo dominio español) (1886) y Brasil (1888). La importancia de la esclavitud para la vida social, cultural y económica de Brasil es notable y todavía está presente en las condiciones sociales de los afrodescendientes.

latinoamericanos eran tan dramáticas y devastadoras para sus pueblos como las de la guerra en los países que, en aquel momento, buscaban reconstruir sus economías.<sup>27</sup> Desde entonces, economistas, sociólogos, historiadores y antropólogos han analizado las sociedades latinoamericanas para comprender cuáles han sido los factores que les impidieron crear instituciones económicas, jurídicas, políticas y culturales aptas al fomento de sociedades más inclusivas y economías más diversificadas. Diferentes escuelas del pensamiento económico y político se volcaron a interpretar la historia económica de las naciones latinoamericanas, la herencia colonial, la formación del Estado nacional, de la sociedad civil, de las clases dominantes y de las clases subalternas, para identificar similitudes y diferencias con otras experiencias históricas, así como las especificidades de la región que forjaron el capitalismo concentrador, rentista, predador de recursos naturales y humanos, incapaz de construir encadenamientos dinámicos intrasectoriales e intersectoriales para impulsar la productividad del trabajo que generase un crecimiento menos excluyente y más autónomo con relación a los vaivenes de la economía internacional.<sup>28</sup>

De hecho, en una fecunda literatura sobre desigualdades, abundan las evidencias empíricas de que América Latina es la región más desigual del globo a pesar de importantes avances durante los gobiernos progresistas en la primera década del siglo XXI. Estos elevados niveles de concentración de ingreso y riqueza no han sido obstáculos para el crecimiento y una cierta diversificación de las economías latinoamericanas en un contexto de “heterogeneidad estructural”.

Para el proyecto de Transformación Social-Ecológica (TSE), la igualdad, en sus múltiples dimensiones, es un valor fundamental para la construcción de una sociedad de derechos. En ese sentido, existe una convergencia con los esfuerzos de la CEPAL que, en las últi-

<sup>27</sup> Véase Ventura-Dias (1998) para una descripción de la actuación de Hernán Santa Cruz, diplomático chileno en la entonces recién creada Organización de las Naciones Unidas (ONU), que permitió la creación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En la posguerra, las potencias solo pensaban en crear dos comisiones regionales, para Europa y Asia.

<sup>28</sup> El concepto de clase subalterna, que tiene origen en los escritos de Antonio Gramsci, abarca grupos y capas de clases en situaciones de explotación o destituidos de los medios suficientes para una vida digna cuyos intereses están en permanente conflicto con los de los grupos dominantes.

mas décadas, eligió la igualdad como el hilo conductor de sus documentos. En ellos, la comisión regional ha intentado convencer a los gobiernos latinoamericanos para que dejen de mirar la reducción de las desigualdades de forma limitada, en el ámbito de políticas sociales. Al contrario, la disminución de las desigualdades debe ser un instrumento para que la región pueda

superar un estilo de desarrollo que se expresa en ineficiencias ambientales, como la destrucción y pérdida de productividad de los recursos naturales, una matriz energética basada en combustibles fósiles, un modelo de transporte altamente contaminante e ineficiente, la pérdida de tiempo de trabajo y bienestar en las grandes ciudades, los costos del cambio climático y las dificultades que presenta el manejo de residuos (CEPAL, 2018a, p. 13).

Está fuera de los propósitos de ese documento hacer una revisión de la vasta literatura sobre el desarrollo latinoamericano, pero es importante resaltar los factores internos de cada país como determinantes de las estrategias que definieron la posición de América Latina en el capitalismo global. Sin menospreciar las fuerzas externas que condicionan la integración de las economías periféricas al orden internacional, la historia comparada de América Latina y algunos países de Asia permite inferir que, ante fuerzas externas similares, los actores económicos y políticos de las dos regiones escogieron caminos distintos. La historia reciente de América Latina enseña que las trayectorias de transformación de las estructuras productivas, de absorción de tecnologías, aprendizaje tecnológico, creación de capacidades y aumento de productividad no fueron impuestas a los actores económicos desde afuera, sino que resultaron de decisiones estratégicas favorecidas por las élites políticas y económicas en momentos históricos determinados y que, a su vez, generaron compromisos para el futuro. Por lo tanto, son las características de las élites oligárquicas, la constitución y el funcionamiento de los Estados nacionales, y las relaciones muy fluidas entre las esferas privada y pública establecidas por los agentes privados, las que constituyen lo que la CEPAL ha llamado “cultura del privilegio arraigada”, misma “que opera como un sustrato profundo en que se cimenta y reproduce la desigualdad en América Latina y el Caribe” (CEPAL, 2018a, p. 29).<sup>29</sup>

En el presente, los 20 países que conforman América Latina presentan estructuras similares, aunque en grados variados. Están presentes, como se detalla más

adelante, elevados índices de urbanización –con todos los problemas asociados, principalmente de (in)seguridad ciudadana y violencia– con brechas crecientes entre las demandas de servicios públicos de calidad y la capacidad de los gobiernos de solventarlas. A esas demandas se suman las de cuidados derivadas de cambios demográficos, dado que la mayoría de los países de la región se encuentran en una transición demográfica avanzada, con el incremento de la proporción de personas mayores en la población y la reducción de las tasas de fertilidad. Asimismo, se observa un proceso acelerado de desindustrialización similar a la de los países industrializados, que es señalada como “prematura” porque ocurre antes que se complete el proceso de aprendizaje y difusión del conocimiento tecnológico. Como consecuencia, subsiste una notable heterogeneidad tecnológica con niveles de productividad cercanos a la frontera técnica internacional en los nuevos sectores de exportación concentrados en productos básicos industriales como petróleo, y gas, minerales, celulosa y papel, soja y sus derivados, principalmente, así como en los servicios financieros y telecomunicaciones, y un aumento de la brecha tecnológica y de productividad entre empresas en cada sector y entre sectores. Finalmente, predominan servicios de baja productividad en el empleo y relaciones laborales informales en ocupaciones legales e ilegales.

Desde la década de 1970, en Chile y Argentina, y posteriormente, en los noventa y, con más vigor, en las últimas décadas, en todos los países de América Latina, el capital privado se adueñó de los servicios esenciales mediante un proceso compuesto por la privatización de la educación, la salud, el transporte, la seguridad, los servicios públicos (agua, electricidad, gas), la desreglamentación de los mercados y la desestatización de sectores fundamentales, como las telecomunicaciones. Una de las consecuencias ha sido el aumento en los gastos de las familias en educación, salud, servicios públicos, telecomunicaciones, transporte y vivienda, que corresponden a más de 60% de los presupuestos

<sup>29</sup> Según la CEPAL (2018a, p. 16), la cultura del privilegio refuerza el patrón de consumo de las élites, que da prioridad al transporte individual respecto al público, incremento de servicios privados de seguridad y barrios autosegregados. La cultura del privilegio naturaliza las jerarquías sociales y las enormes asimetrías de acceso a los “frutos del progreso”, los mecanismos de decisión política y los activos productivos. “Esa cultura del privilegio constituye el sustrato simbólico en que se cimienta la segregación territorial, la débil fiscalidad y la apropiación de las rentas por los grupos de poder”. Véanse los capítulos I-C (pp. 29-32) y VI-D (pp. 226-231).

de las familias latinoamericanas (CEPAL 2019a, p. 38, cuadro 2.1.14).

La actual crisis económica torna más dramática la brecha tecnológica de América Latina con los países industrializados porque ocurre en un contexto de grandes cambios en la estructura de la producción y el consumo, en el cual la frontera tecnológica y del conocimiento (el nivel de productividad laboral que permite alcanzar la tecnología más avanzada) se mueve muy rápidamente. La revolución digital y biotecnológica engloba un conjunto de tecnologías que tienen el potencial para cambiar no solamente las herramientas básicas de la producción de bienes y servicios, sino la propia manera de funcionar de las empresas, así como las relaciones entre empresas y sus proveedores local e internacionalmente, con fuerte incidencia en el mundo del trabajo (industria 4.0). El aumento de la automatización y de la comunicación integrada entre máquinas necesariamente resulta en la eliminación de puestos de trabajo no calificado (principalmente en las etapas de ensamblaje de los productos) y en la reorganización de las cadenas globales de valor, agravando la polarización entre ocupaciones de elevada y baja capacitación, que fue señalada en la sección anterior.

Los cambios en curso tienden a ampliar el componente de servicios en la fabricación de bienes, apoyados en la expansión exponencial de la capacidad de computación de las máquinas y de su interconexión. Desde la concepción, el funcionamiento y el mantenimiento de las máquinas hasta el análisis de los grandes datos, la producción de bienes tiende a ser cada vez más “inteligente” –o sea, con máquinas más autónomas– y los bienes producidos serán también “inteligentes”, con un amplio margen de capacidades e interconexiones (internet de las cosas). Esos sistemas integrados, conocidos como sistemas ciberfísicos, pueden interactuar entre ellos utilizando protocolos estándares basados en el internet y analizar grandes datos para anticipar fallas, reconfigurarse ellos mismos y adaptarse a los cambios. Con los medios disponibles por las tecnologías digitales, existe vasto espacio para la colaboración entre los integrantes de la misma red y para la creación y difusión de servicios intensivos en conocimiento. Esa sinergia aumenta la retroalimentación y las externalidades para los participantes de las redes, pero también incrementa las brechas entre los que están dentro y los que están fuera de ellas.

En este sentido, los desafíos para América Latina son muchos. Tienen que ver con utilizar los servicios esen-

ciales y los intensivos en conocimiento para transitar hacia nuevos patrones de producción y de productividad con democratización de oportunidades y capacitación, rompiendo con las ancestrales estructuras concentradoras de la propiedad, sin ultrapasar los límites de regeneración del planeta.

La transformación de las oportunidades virtuales ofrecidas por el cambio de una sociedad agrario-manufacturera en una sociedad de conocimiento y de servicios en realizaciones concretas no es automática. Al contrario, ante la ausencia de políticas públicas orientadas hacia la educación de calidad para todos y todas, de incentivos a la innovación, formación y capacitación, inversiones públicas y privadas en infraestructura, y de rediseños estratégicos de las políticas macroeconómicas con visiones de largo plazo, las sociedades latinoamericanas enfrentarán dificultades para cambiar la especialización actual en recursos naturales de sus economías, y revertir el cuadro histórico de elevada concentración de ingreso y riqueza.

## **2.1 De la industrialización trunca a la desindustrialización prematura**

Desde un principio, los servicios estuvieron presentes en los debates sobre el desarrollo económico y social de América Latina, aunque encubiertos en temas como infraestructura portuaria, sistemas de transportes y logística ineficientes, dificultades en la distribución de productos agrícolas, carencias en educación, formación, capacitación, entre otros. A fines de los cuarenta, para los “pioneros del desarrollo” la noción de desarrollo económico se reducía a la acumulación del capital físico (en la forma de máquinas) y de capital financiero para financiamiento de la producción. La preocupación por la dimensión social del desarrollo empezó más tarde, a fines de los cincuenta e inicio de los sesenta, y la sostenibilidad ambiental apenas en los noventa fue incluida entre las “restricciones” al desarrollo, que se sumaron a las cuestiones de la participación ciudadana, la construcción del Estado democrático y el ejercicio concreto de los derechos individuales, en el periodo de la (re)democratización latinoamericana, aumentando el grado de complejidad de los objetivos de la transformación económica y social.<sup>30</sup> Entre esas tendencias se incluye el enfoque

de Amartya Sen y Martha Nussbaum, en el cual el desarrollo es definido como la eliminación de los obstáculos a las libertades sustantivas de los individuos, constituidos por la pobreza, la tiranía, la intolerancia, dificultades en el acceso a la educación y a los cuidados de salud, entre otros (Sen, 2000).

En el proceso latinoamericano de industrialización por sustitución de importaciones, una de las decisiones estratégicas, con pesadas consecuencias para el futuro, fue la entrega de sectores dinámicos al control del capital extranjero, bajo la ilusión de que las empresas extranjeras traerían la tecnología más reciente y la transferirían a las empresas de partes y piezas de capital nacional. Los países asiáticos, por el contrario, eligieron movilizar recursos nacionales, lo que les fue posible por las elevadas tasas de ahorro nacional y la limitada deuda en moneda extranjera. En su programación de largo plazo, estos gobiernos optaron por negociar con el capital extranjero para dirigir las inversiones a sectores predefinidos con la intención de promover la exportación de productos manufacturados. Parte del éxito de la industrialización asiática fue atribuida a la capacidad de los Estados nacionales para negociar la compra de tecnología con las empresas multinacionales sin enajenar la propiedad del capital de industrias estratégicas, ampliando el espacio de los Estados nacionales para la definición de políticas industriales (Amsden, 1989). En cambio, en América Latina, empresas extranjeras fueron atraídas para producir para un mercado interno cautivo, protegido de la competencia internacional por políticas proteccionistas, sin demandas de desempeño en contrapartida. Un proteccionismo llamado por Fernando Fajnzylber “proteccionismo frívolo” porque generó rentas para los empresarios y una “industrialización trunca” que, con raras excepciones, nunca transitó más allá de la producción de bienes de consumo no duraderos (Fajnzylber, 1983).

Según datos de la CEPAL, en 2017, la suma del valor agregado de las industrias manufactureras, de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca, minería y construcción, correspondía a menos de 30% del PIB de América Latina. Por lo tanto, en promedio, los ser-

Latina”, que marcó las líneas de investigación y asesoría a los países de la región de la Unidad Conjunta CEPAL/PNUMA de Desarrollo y Medio Ambiente. La Unidad funcionó durante veinte años hasta transformarse en la División de Desarrollo Sustentable de la CEPAL (véase Sánchez, 2019).

<sup>30</sup> Entre 1978 y 1980, se creó en la CEPAL un proyecto denominado “Estilos de desarrollo y medio ambiente en América

vicios sumaron *grosso modo* un poco más del 70% del PIB de la región. Como está indicado en la gráfica 1, entre 1990 y 2017, la participación relativa de la industria manufacturera en el PIB regional se redujo de 20% a menos de 15%, mientras los sectores agrícolas y extractivos redujeron su participación de cerca de 13 a 9%. Es decir, la proporción de los servicios en la actividad económica de la región aumentó de menos de 63 hasta 70%, en el mismo periodo, aunque parte de ese aumento es explicado por la variable del precio: en América Latina, los servicios son de baja calidad y caros.

Por el lado del empleo, la expansión de los servicios y la contracción de la industria manufacturera como fuente de ingreso son aún más evidentes. En los últimos cinco años, la posición relativa de las actividades manufactureras en el empleo regional se redujo de un nivel ya bajo (13.3%) a cerca de 12.5%. La contrapartida fue el crecimiento de las actividades en servicios como generadoras de empleos, de 67 a 70% del total regional empleado (véase la gráfica 2). Los servicios sociales (educación, salud y administración pública), personales y comunitarios, junto con el comercio (hoteles, restaurantes y tiendas minoristas) representan, en el agregado, cerca de 57% de los empleos regionales. Una gran parte de esas ocupaciones, que incluyen el comercio ambulante, los servicios domésticos, los servicios de cuidados, entre otros, son de autoempleo, informales y precarios. Según la OIT, entre 2012-2017, en la región, cerca de 10% de la población ocupada estaba empleada, ya fuera en trabajos domésticos (cerca de 7%) o eran trabajadores familiares auxiliares (cuidadoras y cuidadores) (3%) (OIT, 2018a, P. 38, cuadro 3.1).<sup>31</sup>

En realidad, desde la década de 1970, los servicios de baja productividad y el autoempleo empezaron a ser estudiados como "el sector informal" del mundo del trabajo en América Latina. En ese periodo, las evidencias empíricas acerca del subempleo en servicios mostraron que el trabajo liberado de las actividades agrícolas no era absorbido por las industrias manufactureras (Pinto, 1970; Tokman, 1992). Es decir, desde un principio, la industria manufacturera en la región, bajo la estrategia de sustitución de importaciones, no fue capaz de generar empleo de mayor productividad e ingreso para ocupar a la población desplazada de la agricultura, ni siquiera en países que establecieron

una industria diversificada como Brasil o México. Esta insuficiencia dinámica es en sí una muestra de la incorporación asimétrica del progreso técnico. A razón de esto, la población expulsada del campo por la agricultura de exportación vino a conformar la masa urbana marginal, que gana su vida en ocupaciones precarias, en servicios lícitos e ilícitos. Es un hecho que la producción y el comercio de drogas ilícitas, así como los servicios de coerción y protección ilegales, constituyen actividades de servicios no productivos, que emplean una masa no cuantificada en las estadísticas.

La transformación estructural de las economías céntricas no entrañó la desindustrialización, definida como una reducción de la capacidad manufacturera, aunque tuvo impactos sociales y espaciales profundos. Estados Unidos se mantiene como el segundo país manufacturero, después de China, y todavía representa más del 18% de la capacidad industrial mundial, a pesar de que el valor agregado manufacturero representa cerca de 12% de su PIB. China, Estados Unidos y Japón sumaron 48% de la capacidad manufacturera mundial en 2015 (West y Lansang, 2018).<sup>32</sup> Para tener una idea de escala, el producto manufacturero mundial no alcanza 70% del PIB de Estados Unidos.

Otros analistas también plantean que, en el caso de los países céntricos, la reducción del sector manufacturero en el PIB no significa necesariamente que las manufacturas perdieron relevancia, principalmente porque esa reducción es compensada por el crecimiento de servicios empresariales intensivos en conocimiento. Como ya se mencionó, a precios constantes, esa reducción señala un cambio en la organización internacional de la producción, con la deslocalización de ciertas actividades y sectores, mayormente de actividades rutinarias, para países de trabajo más barato y baja tributación, así como cambios en la composición de la producción material hacia productos que demandan más I&D, servicios financieros y otros servicios avanzados.

En América Latina, la heterogeneidad estructural impide que la tríada sectorial sea un modelo heurístico adecuado para comprender el proceso de creación, absorción y diseminación de la innovación. Por una parte, diferentes situaciones de desarrollo conviven en

<sup>31</sup> El grupo de 16 países no incluye a Nicaragua y Venezuela.

<sup>32</sup> En 2015, la industria manufacturera representaba 27% del PIB chino y casi 20% del PIB japonés (West y Lasang, 2018, cuadro 1).

la misma región y en el mismo país y, por otra parte, los sectores están fuertemente imbricados, dada la importancia de los recursos naturales en actividades primarias, de procesamiento y de servicios. La expansión del capitalismo industrial hacia los servicios no ocasiona necesariamente una explosión de las estructuras sociales anteriores. Es el caso de las actividades agropecuarias de baja productividad y de la agricultura industrial, que conviven en el mismo territorio, forzando la diversificación de fuentes de ingreso en el mundo rural. En el promedio agregado, 10% de la población latinoamericana empleada todavía deriva sus ingresos de la agricultura y, marginalmente, de la minería. Además, los datos presentados en el cuadro 1 muestran que los promedios esconden una gran variación entre países, en un intervalo que abarca desde 8 hasta 33% de personas empleadas en actividades agrícolas (con excepción de Argentina), básicamente en la producción de alimentos.

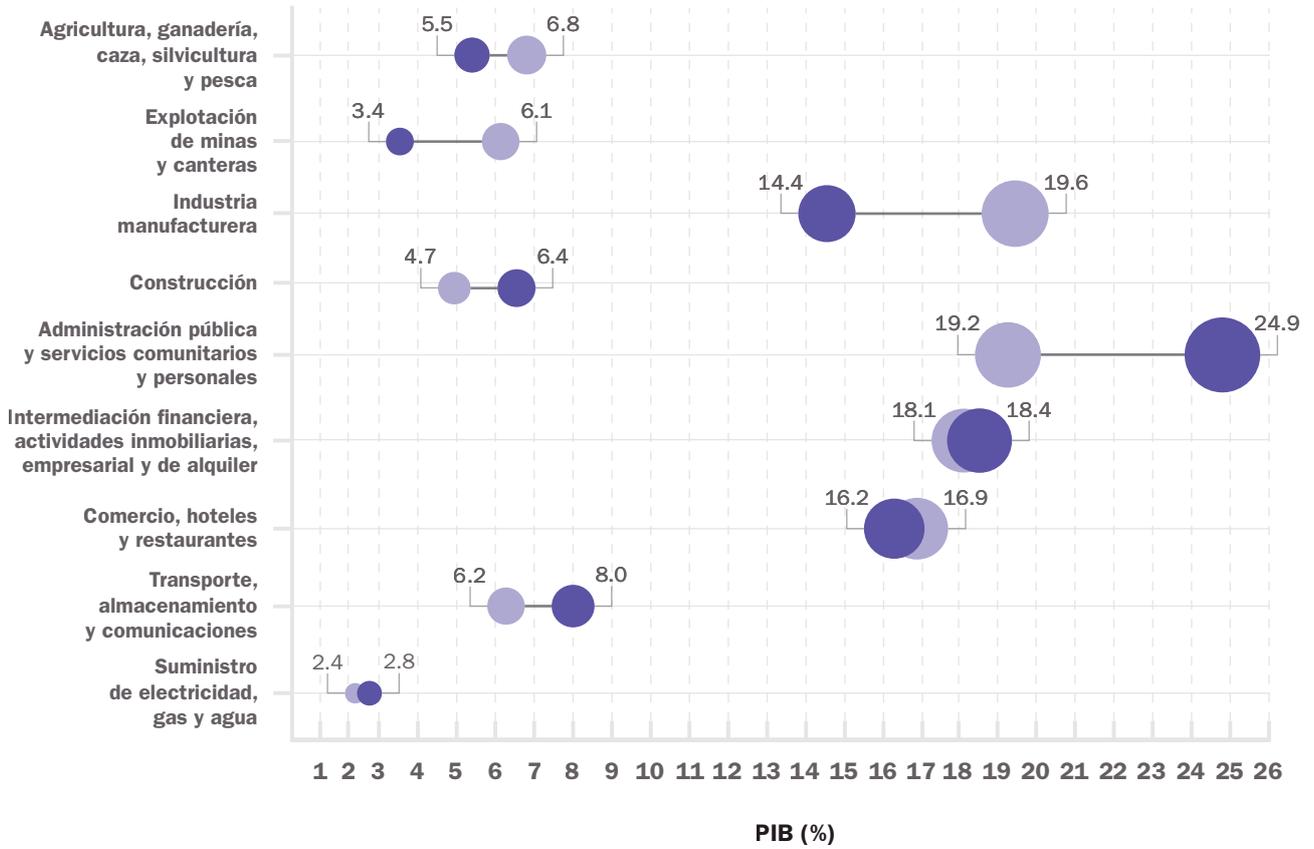
Los datos por países indican que, en siete de los 18 países de la región listados en el cuadro 3, más de 20% de la población están empleados en actividades agropecuarias (Bolivia, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay y Perú). Guatemala, Nicaragua y Honduras tienen más del 27% de su población en empleo agrícola. En otros seis países (Brasil, Colombia, Costa Rica, México, Panamá y República Dominicana), la agricultura aún absorbe un promedio de 10% de la población. Por lo tanto, estamos muy lejos de las características de las economías de servicios de los países céntricos, a pesar del débil rol de las manufacturas en la creación de empleos. Solamente Argentina tiene una estructura de empleo directo en agricultura similar a la de los países industrializados, con una agricultura altamente mecanizada y concentrada en grandes explotaciones.

Para todos los países de América Latina, los servicios constituyen la principal fuente de empleo urbano. Cerca de 25% de la fuerza laboral latinoamericana está empleada en el agregado comercio, que engloba actividades de hotelería, restaurantes y comercio minorista, ramas cuya dinámica en algunos países depende de actividades de turismo. Los servicios incluidos en "otros servicios" engloban todas las actividades de servicios tal como las define Peter Hill: corresponden a servicios profesionales, de enseñanza, de cuidados de la salud, entre otros. Como para diversos países de la región esas actividades son medidas residualmente, el agregado aumenta en la medida en que disminuye la importancia de la agricultura como sector empleador. En Argentina, 43% de la población empleada se ocupa en actividades incluidas en otros servicios (véase el cuadro 1).

El proceso de industrialización latinoamericano, con rasgos propios en cada país, ha sido estudiado abundantemente. Es importante mencionar que, después de un periodo de crecimiento significativo entre 1945 y 1980, cuando la participación del valor agregado manufacturero regional llegó a 28% del PIB, empieza un gradual proceso de desindustrialización inducido por los efectos de la crisis de la deuda de los ochenta y las políticas de liberalización posteriores (Ocampo, 2014; Castillo y Martins, 2017). En contraste con lo que sucedió en las economías asiáticas, América Latina frenó su proceso de aprendizaje industrial antes de que las economías locales tuviesen el tiempo necesario para extraer los beneficios de la industrialización, particularmente en lo que se refiere a la creación de empresas prestadoras de servicios innovadores, la construcción de redes internas de proveedores locales y de relaciones cooperativas entre empresas de diferentes tamaños.

**Gráfica 1. América Latina: PIB por clase de actividad económica (precios constantes de 2010) (%). Total regional**

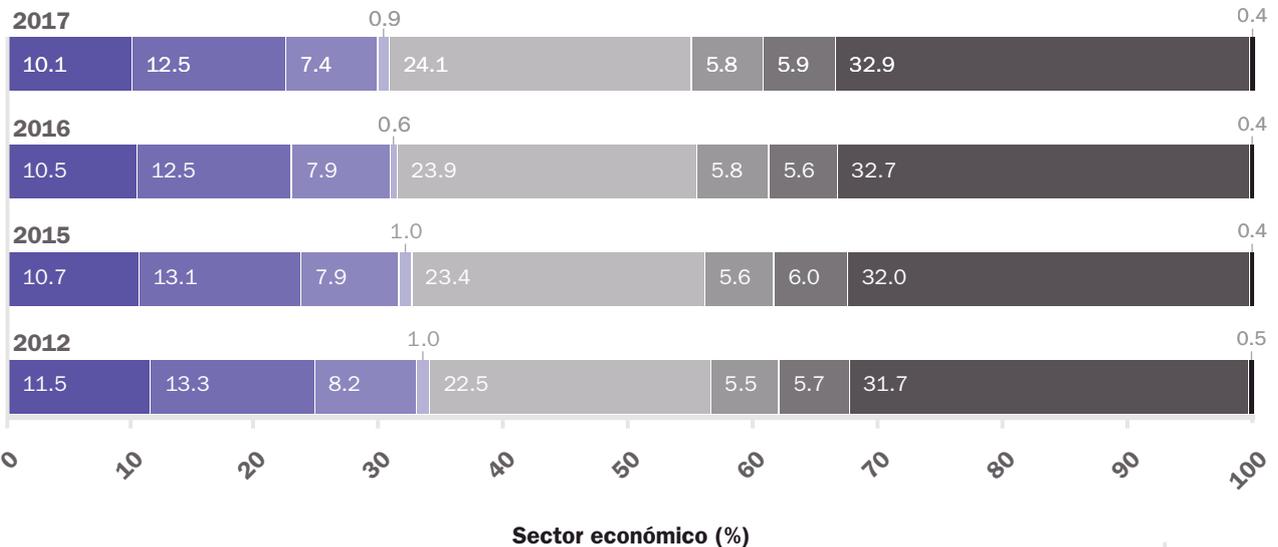
● Año 1990 ● Año 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL, 2019a, p. 33, cuadro 2.1.4; p. 34, gráfica 2.1.5.

**Gráfica 2. América Latina (16 países): Composición del empleo por año y sector económico 2012-2017 (%)**

● Agricultura, pesca, minería ● Industrias manufactureras ● Construcción ● Electricidad, gas, agua ● Comercio  
 ● Transporte, almacenes, comunicaciones ● Establecimientos financieros ● Servicios sociales, personales y comunitarios ● Actividades no especificadas



Fuente: Elaboración propia con datos de OIT, 2018a, p. 42, cuadro 3.3.

**Cuadro 1. Composición del empleo por sector económico.  
Países de América Latina, 2017 (o año más reciente)**

País	Agricultura	Minería	Manufactura	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Transporte	Servicios financieros	Otros servicios	No especificados
Argentina	0.4	0.3	14.2	0.5	8.6	21.7	7.2	4.3	43.2	1.3
Bolivia	28.2	2.4	10.2	0.5	9.5	22.8	7.5	4.7	14.4	0.0
Brasil	9.5	0.0	13.0	0.0	7.7	24.9	5.0	8.7	26.3	0.1
Chile	9.1	1.8	9.3	0.7	8.9	24.9	7.2	9.1	28.9	0.0
Colombia	16.4	0.8	11.8	0.5	6.2	27.1	8.1	9.6	19.4	0.0
Costa Rica	11.0	0.1	9.9	1.2	6.9	24.2	7.0	11.9	27.7	0.1
Ecuador	26.1	0.4	11.3	0.7	6.7	25.5	6.8	5.5	17.0	0.0
El Salvador	18.8	0.0	15.5	0.5	5.8	30.9	4.5	5.2	18.8	0.0
Guatemala	33.0	0.0	13.6	0.0	6.0	27.5	0.7	4.0	15.3	0.0
Honduras	27.4	0.2	15.0	0.8	5.5	25.2	3.9	2.7	19.2	0.1
México	14.4	0.4	16.4	0.4	7.8	18.7	4.9	6.8	29.7	0.5
Nicaragua	31.4	0.7	11.6	0.6	4.7	24.9	3.7	3.4	19.0	0.1
Panamá	14.5	0.2	7.3	0.9	10.1	23.4	9.3	9.3	24.9	0.0
Paraguay	20.1	0.0	11.6	0.5	7.9	27.1	3.4	5.6	23.4	0.3
Perú	25.8	1.1	9.4	0.2	5.5	26.7	7.8	5.6	17.8	0.0
República Dominicana	9.84	0.2	10.3	1.4	7.5	27.3	7.8	4.1	31.6	0.1
Uruguay	8.7	0.2	10.7	1.2	7.6	21.7	7.0	10.4	32.5	0.0
Venezuela	7.9	1.4	11.7	0.4	8.0	24.1	9.0	5.7	31.6	0.2
América Latina (promedio simple)*	17.4	0.6	11.7	0.6	7.3	24.9	6.2	6.6	24.6	0.2

Fuente: CEPAL, 2019a, cuadro 1.2.4, sobre la base de encuestas de hogares de los países, Banco de Datos de Encuestas de Hogares (Badehog). Nota: Guatemala, Nicaragua y Venezuela: 2014; Honduras y México: 2016. \*Existen discrepancias entre los datos de la OIT (gráfica 2) y los datos de la CEPAL (cuadro 1).

Por tanto, en América Latina, el crecimiento de los servicios viene a la par de un proceso de “reprimarización” de las exportaciones o desindustrialización prematura de las economías.<sup>33</sup> En los países de la región, la reducción de la participación de la manufactura en el producto nacional ocurrió a niveles de ingreso ma-

nufacturero per cápita más bajos que los registrados en los países céntricos. Mientras que en la mayoría de los países industrializados el punto máximo de la proporción de las manufacturas en el PIB ocurrió cuando en promedio alcanzaron un PIB per cápita de entre 10 y 15 mil dólares, en Argentina, Brasil y Chile el punto máximo ocurrió con un PIB per cápita de cerca de 5 mil dólares y en México de 7 mil dólares (Castillo y Martins, 2016, p. 13). Sin embargo, estos resultados no son conclusivos, principalmente por la diferente composición de los servicios en niveles más elevados de ingresos per cápita (Arbache, 2016; Eichengreen y Gupta, 2009).

<sup>33</sup> En 2017, los productos primarios constituían más del 60% de las exportaciones de mercancías de Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay, siendo que, con excepción de Brasil, en todos los demás la proporción era de cerca de 80% o más (CEPAL, 2019b, p. 41, cuadro 2.2.3).

Series históricas comprueban la tendencia hacia la reducción continua del peso relativo de las manufacturas en el empleo y la producción, en cada país latinoamericano, a partir de los ochenta, principalmente debido a los efectos de políticas macroeconómicas erráticas y la histórica vulnerabilidad de las economías de la región a crisis externas. Con las reformas introducidas en los noventa, la apertura indiscriminada a bienes, servicios y capitales, las élites económicas y políticas latinoamericanas aceptaron que la inserción internacional de las economías sería determinada por ventajas absolutas o ventajas comparativas estáticas, es decir, por la abundancia en tierras fértiles, recursos minerales y trabajo humano. Eso no es contradictorio con el hecho de que la tecnología empleada en los cultivos industriales, como la soya, o en la explotación mineral corresponda a la frontera del conocimiento pertinente. La cuestión es si y cómo puede haber un crecimiento sustentable con base en los servicios sin la expansión de un sector manufacturero innovador.

## **2.2 América Latina: urbanización excluyente y servicios segmentados**

América Latina es considerada la región más urbanizada del mundo, aunque no exista un consenso sobre los criterios para definir una localidad como urbana.<sup>34</sup> Muchos países utilizan un límite mínimo de habitantes como único parámetro. Son pocos los países de la región que utilizan otros criterios asociados al umbral de población, tales como la disponibilidad de infraestructura y servicios urbanos y la actividad económica predominante. Para cinco países, una aglomeración de más de 2 mil habitantes puede ser clasificada como urbana, como es el caso de Argentina, Bolivia, México, Uruguay y Venezuela (2 500). Otros siete países utilizan una población mínima asociada con el suministro de servicios públicos, como iluminación pública, servicios de agua y electricidad, calles pavimentadas y escuelas (Chile, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá). Los demás países utilizan el criterio de centro administrativo del municipio (Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, Haití, Paraguay, Perú

y República Dominicana). El criterio de actividad económica es rara vez utilizado tanto en la región como en el resto del mundo (Roberts *et al.*, 2017, pp. 5-6 y anexo 2, pp. 21-22).

Utilizando una muestra de 11 países con datos de censos disponibles, un estudio de la CEPAL estimó que, en 2010, cerca de 70% de la población regional y 86% de la población urbana vivían en ciudades con más de 20 mil habitantes (Rodríguez y González, 2017, pp. 90-91, cuadros III.6 y III.7).<sup>35</sup> Según estimaciones de la División de Población de las Naciones Unidas para 2015, el sistema de ciudades de América Latina tiene un sesgo metropolitano dada la magnitud de la población que reside en ciudades de un millón o más de habitantes, correspondiente a 36% de la población total y 45% de la población urbana (Rodríguez y González, 2017, p. 85).

Los procesos de urbanización de la región se caracterizan por una acentuada concentración demográfica y económica. América Latina alberga cuatro de las principales megaaglomeraciones urbanas mundiales, con poblaciones superiores a los 10 millones de habitantes: São Paulo, Río de Janeiro, Ciudad de México y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Otras dos, Bogotá y Lima, están muy cerca de alcanzar los 10 millones, mientras Caracas y Santiago de Chile tienen casi ocho millones de habitantes cada una. Esas áreas metropolitanas concentran recursos y riquezas desproporcionales al espacio territorial que ocupan: están instaladas en un espacio de cerca de 10 o 15% de la superficie total del país, pero generan más de la mitad del PIB nacional (Riffo, 2017, p. 43). Las urbes pequeñas, con más de 20 mil y menos de 100 mil habitantes, que constituyen la mayoría de las ciudades (1 365, de un total de 1 739 ciudades de más de 20 mil habitantes de los once países de la muestra), presentan emigración neta, aunque los flujos migratorios ya no se orientan prioritariamente hacia las zonas metropolitanas. La expansión demográfica del sistema urbano latinoamericano ha sido más elevada en las ciudades mayores y de tamaño intermedio, en gran parte debi-

<sup>34</sup> En una publicación del Banco Mundial, a partir de diferentes bancos de datos y métodos, investigadores lograron reducir los niveles estimados de urbanización de América Latina (Roberts *et al.*, 2017, pp. 12-13).

<sup>35</sup> Los datos se refieren a 11 países con censos disponibles para la ronda de 2010: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Costa Rica, Cuba, Ecuador, México, Panamá, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de) (Rodríguez y González, 2017, pp. 90-81).

do a la migración: las franjas inferiores del sistema de ciudades latinoamericano son netamente expulsoras, mientras que las intermedias tienden a ser atractivas (Rodríguez y González, 2017, pp. 88, 92). Asimismo, los estudios revelan un cierto agotamiento de la migración rural (Rodríguez y González, 2017, p. 97).

Esos datos indican que la concentración espacial del proceso de urbanización latinoamericano reproduce la concentración y la heterogeneidad estructural del proceso económico. Las desigualdades económicas, sociales y espaciales son generadas y reproducidas por factores estructurales en las esferas productivas, distributivas e institucionales, subyacentes a esas asimetrías.<sup>36</sup>

La exclusión y la segmentación espacial son elementos constitutivos de la formación y expansión del sistema de ciudades latinoamericanas. El desafío ambiental urbano introdujo nuevas dimensiones de la desigualdad a causa de la vulnerabilidad de parte de la población urbana y de los sistemas urbanos ante las consecuencias del deterioro del medio ambiente y el cambio climático. En general, los residentes urbanos de bajos ingresos viven en sitios peligrosos y carecen de recursos y condiciones para aumentar su resiliencia a los desastres derivados de los efectos del desorden climático. En América Latina, el Estado es omiso y no proporciona los servicios básicos de prevención de inundaciones y deslizamientos de tierras a las poblaciones en áreas vulnerables.

Empero, como advierte David Harvey, no se puede olvidar que la concentración del poder en las ciudades es parte de su propia historia. Las ciudades surgieron de la concentración geográfica y social de la producción agrícola excedente. Por lo tanto, la urbanización ha sido siempre un fenómeno de clase de alguna manera, toda vez que los excedentes debían ser extraídos de alguna parte y de alguien, con el control sobre la distribución del excedente concentrado en pocas manos. En el capitalismo, la lógica de la acumulación del capital, la concentración económica, la mercantilización de todas las esferas de la vida y la discriminación social,

con sus tensiones y contradicciones, se reflejan en el proceso de urbanización generalizado de los últimos siglos (Harvey, 2010, pp. 18-19).

En las ciudades, la autonomía de sus habitantes depende de servicios esenciales cuya composición y características se tornan más complejas en función de la especialización y de la división social del trabajo. Históricamente, una vez constituida, la aglomeración urbana tiende a generar importantes efectos de retroalimentación que inciden en sus vínculos con el entorno rural-agrícola.

Como fue planteado, las ciudades requieren servicios y los servicios requieren a las ciudades. Los servicios urbanos consisten en el conjunto de actividades económicas apoyadas en una infraestructura material, que permiten el funcionamiento de las ciudades y el uso del territorio urbano, además de definir la calidad de la vida urbana. Algunos servicios urbanos pueden ser clasificados como servicios de infraestructura intensivos en capital (distribución y abastecimiento de agua, saneamiento, manejo de los residuos sólidos, sistemas de alumbrado público, servicios de transporte), mientras que los servicios de seguridad ciudadana, salud básica y educación, entre otros, son servicios de infraestructura intensivos en trabajo humano.

Diversos ámbitos de la gestión pública intervienen en la prestación de estos servicios: gobierno central (federal), estatal (provincial) y municipal (urbano). El proceso de privatizaciones llevó a los gobiernos a una posición de gestor de la transferencia de recursos públicos al sector privado mediante la subcontratación de servicios que anteriormente eran ejecutados por funcionarios del Estado. En la distribución territorial de esos servicios interviene la localización de los diferentes grupos sociales, según las condiciones para la producción, distribución y consumo de los servicios, que se articula con la situación económica, social y cultural de la población a ser atendida. El resultado es un acceso discriminado de la población a esos servicios esenciales, desde un acceso amplio a los grupos de ingreso elevado hasta la exclusión de grupos marginales. De esa manera, las ciudades latinoamericanas dejaron de ser “espacios de esperanza” para tornarse espacios de desigualdades, en los cuales el acceso efectivo a los servicios esenciales depende del lugar socioeconómico y geográfico ocupado por las personas (Harvey, 2010).

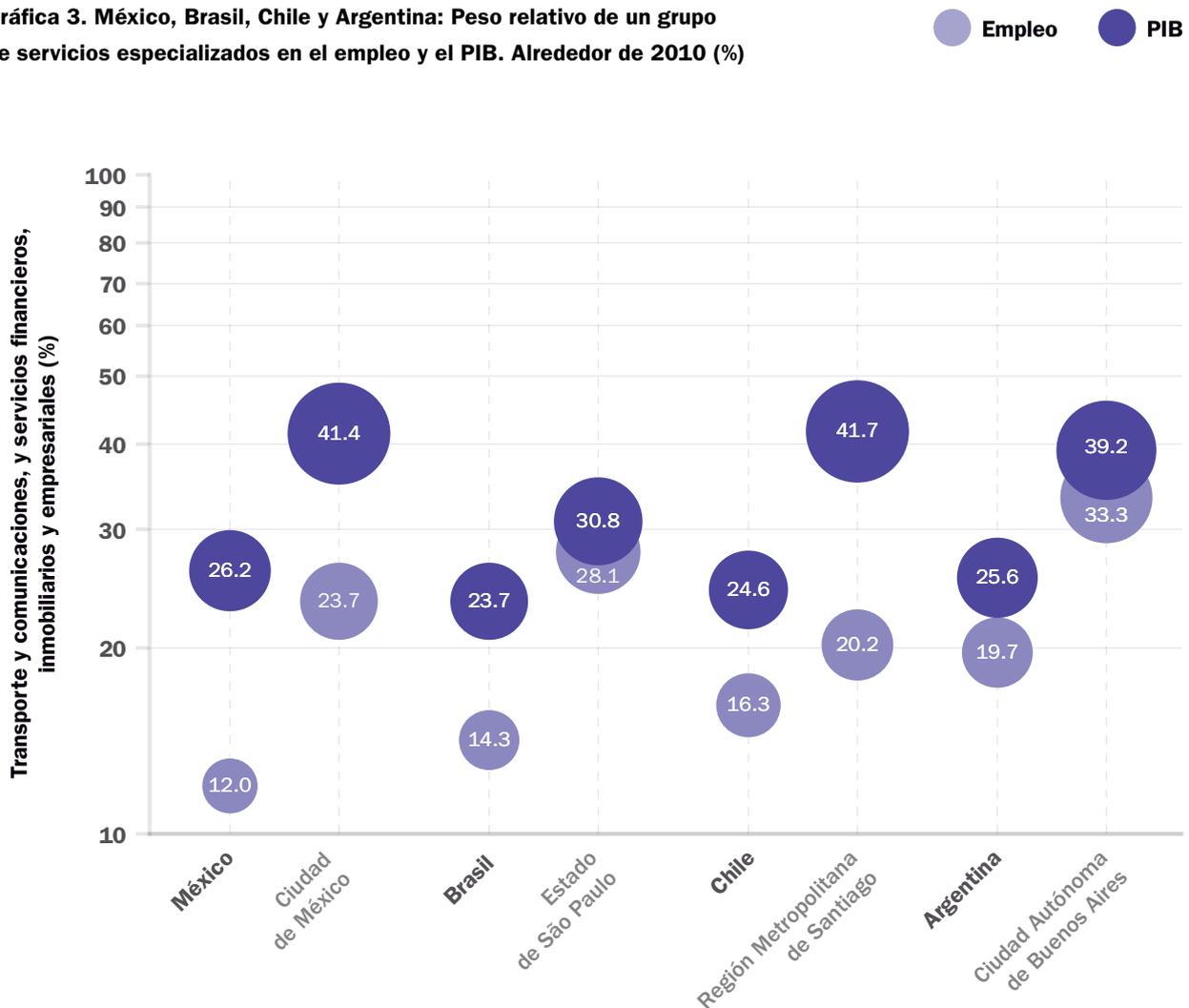
<sup>36</sup> Una serie de artículos sobre los sistemas urbanos latinoamericanos tiene el sugestivo subtítulo de “economía informal y desorden espacial”, que captura con propiedad la urbanización en los países de la región (Hardoy, Portes *et al.*, 1984).

En las ciudades contemporáneas, las contradicciones de la globalización del capital se expresan en sus estructuras internas. Las ciudades juegan un rol estratégico en la actual configuración del capitalismo financiero global. Existe consenso entre los académicos en que las ciudades globales constituyen espacios desde los cuales la economía mundial es administrada y controlada. En esas ciudades globales se localiza la masiva infraestructura de servicios especializados que coordinan el sistema financiero globalmente integrado, así como servicios empresariales que sostienen e integran las actividades de las grandes empresas multinacionales en cadenas funcionalmente constituidas alrededor del mundo. Según los teóricos de las ciudades globales, la descentralización espacial de la producción en diferentes países evoluciona en paralelo a la centralización del comando y control del sistema

productivo y financiero en las redes de ciudades globales (Sassen, 2009; 2012).

Como parte de los movimientos globales y del nuevo orden mundial, las ciudades fueron remodeladas como centros de clase mundial para funcionar como nudos en redes de circulación del capital global. En las metrópolis de los diferentes países se concentran los servicios que sirven de base a la organización internacional de la producción, como son los servicios financieros, de gestión, de logística y otros. Como se puede ver en la gráfica 3, existen divergencias significativas entre los promedios para el país y la respectiva metrópolis en la proporción de los servicios de transporte y comunicaciones, financieros, inmobiliarios y empresariales en el empleo y la producción, con la concentración de esos servicios en las metrópolis latinoamericanas.

**Gráfica 3. México, Brasil, Chile y Argentina: Peso relativo de un grupo de servicios especializados en el empleo y el PIB. Alrededor de 2010 (%)**



Fuente: Elaboración propia con datos de Riffo, 2017, p. 62, cuadro II.2.

Los centros urbanos-metropolitanos constituyen nudos en redes jerárquicas de centros urbanos que permiten la organización y gestión del sistema global de producción y de las finanzas. Según Saskia Sassen, los recursos necesarios para las actividades económicas globales no son plenamente móviles. Al contrario, en la geografía de la globalización, esos recursos están físicamente imbricados en el espacio urbano, en las ciudades globales, en los centros financieros extraterritoriales (*offshoring*) y en zonas de procesamiento para exportación. Una geografía que incluye una dinámica de dispersión de actividades productivas y financieras a nivel mundial, y de centralización de las operaciones de gestión y control de alto nivel. Esta dispersión espacial de actividades económicas bajo la concentración del control, de la producción y de la propiedad del capital favorece la apropiación de rentas por inversionistas locales e internacionales. Ese tipo de análisis permite recuperar los procesos efectivos mediante los cuales los agentes multinacionales están localizados espacialmente en los territorios y con los que la globalización adquiere existencia concreta.<sup>37</sup>

En los países latinoamericanos exportadores de productos básicos y de trabajo humano, se verifica una separación espacial entre la producción física y las actividades de gestión o comando estratégico de los complejos exportadores, que se concentran en las principales áreas metropolitanas (Riffo, 2017, p. 59). Esas áreas metropolitanas también concentran los servicios que atienden los gustos y necesidades de los profesionales de los servicios de punta, comando y control, es decir, los servicios de hotelería, restaurantes, comercio local, entretenimiento, cultura, etc. Las características de esos servicios orientados a atender los gustos cosmopolitas de esas nuevas élites tecnofinancieras generaron, y siguen generando, un proceso de gentrificación de grandes áreas de las principales ciudades mundiales, incluidas las capitales latinoamericanas, favoreciendo la homogeneización espacial y arquitectónica de los grandes centros culturales y recreativos.

<sup>37</sup> Las nuevas geografías de la centralidad incluyen los mayores centros internacionales financieros y empresariales, tanto en los países céntricos, como en su periferia: Nueva York, Londres, Tokio, París, Fráncfort, Zúrich, Ámsterdam, Dublín, Budapest, Los Ángeles, Toronto, Sídney, Hong Kong, Bangkok, Seúl, Taiwán, Yakarta, Kuala Lumpur, São Paulo, Ciudad de México, Santiago, Buenos Aires, entre otras.

En sus investigaciones, Saskia Sassen resaltó la articulación entre los servicios especializados y los empleos manuales y de bajos sueldos, ocupados por mujeres e inmigrantes, también mujeres, como parte de la infraestructura de funciones asociadas con la implementación y administración del sistema económico global. Como fue señalado, la estructura de consumo de los trabajadores de salarios elevados necesita una masa de trabajadores de bajos sueldos para suministrar los servicios personales en restaurantes, comercio y hoteles, además de servicios personales especializados.

En particular, la demanda de servicios de cuidados por parte de esas élites tecnofinancieras ha generado amplios movimientos migratorios, de mujeres principalmente, desde los países más pobres hacia los más ricos. Esa mano de obra migrante está constituyendo un nuevo ejército de mano de obra excedente, el proletariado extraterritorial (*offshore*) que ocupa los puestos menos calificados en los sectores de servicios. Son "servicios que sirven a los servicios". Esas cadenas globales de cuidados, compuestas por mujeres salvadoreñas, hondureñas, ecuatorianas, peruanas, brasileñas, filipinas, entre otras, irán a suministrar servicios de cuidados a familias de profesionales de servicios y, así, asegurarán otras funciones necesarias de las ciudades globales (Cerrutti y Maguid, 2010).

El dualismo estructural en el mercado de trabajo en servicios se refleja en la gentrificación de las grandes ciudades latinoamericanas, como resultado de la apropiación del espacio urbano por empresarios y trabajadores de altos ingresos, que elevan el precio del suelo urbano y de los alquileres, expulsando a los trabajadores de menor ingreso, que se van a vivir lejos de donde se localizan sus empleos. La demanda de las nuevas clases de profesionales de las industrias creativas, de conocimiento, de finanzas y de entretenimiento fomenta la especulación urbana e incentiva la gentrificación de áreas anteriormente ocupadas por personas de ingreso medio, que deben ceder el terreno de sus habitaciones y negocios para la construcción de cafés, restaurantes, tiendas de ropas de marca y otros locales de entretenimiento (Florida, 2017; Morretti, 2013).<sup>38</sup> La consecuencia son largos tiempos de traslado de la morada al trabajo, con medios de transporte ineficientes y contaminantes.

Los flujos financieros globales se enlazan con las dinámicas inmobiliarias en los grandes centros urbanos mundiales y latinoamericanos, transformando la vivienda en una mercancía y en acumulación de riqueza, con lo que su función social de provisión de un lugar para vivir en condiciones de seguridad y dignidad queda descartada. Evidentemente, el poder de transformación del capital global varía de manera sustancial de un país a otro, dependiendo de su proceso histórico de desarrollo económico y social, de las estructuras político-económicas, del efectivo funcionamiento de sus instituciones jurídicas, políticas y sociales, y de la organización de la sociedad civil. Asimismo, la posición de las metrópolis latinoamericanas en las redes jerárquicas globales está supeditada a la manera en la cual cada economía latinoamericana está integrada a la economía internacional.

Cabe señalar que la contribución de las ciudades al consumo de energía y a la producción de emisiones de gases de efecto invernadero y de desechos las convierte en actores esenciales para enfrentar el desorden climático, tanto desde las políticas de mitigación como desde las de adaptación. Las ciudades latinoamericanas funcionan como “agujeros negros entrópicos, que manifiestan un consumismo creciente, así como la dependencia que tienen de alimentos, agua, energía y demás materiales mucho más allá del soporte físico inmediato que las sostiene, y que por tanto comprometen recursos incluso muy distantes de lo que reconocen como ‘espacio propio’” (Muñoz y Coraggio, 2018, p. 27).<sup>39</sup>

<sup>38</sup> Cabe señalar que el objetivo 11 de la Agenda 2030 del Desarrollo Sostenible es “[l]ograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles”. La Nueva Agenda Urbana incluye ciudades de oportunidades, con acceso a servicios básicos, energía, vivienda, transporte y más facilidades para todos.

<sup>39</sup> Las ciudades son responsables del 60% al 80% del consumo energético mundial y del 70% de las emisiones mundiales de dióxido de carbono (ONU-Hábitat, 2016, citado en CEPAL, 2017, p. 31).

### **2.3 El mercado de trabajo de servicios en América Latina: precarización e informalidad**

La precarización del trabajo característica de la economía por encargo (*gig economy*), ampliada por la “flexibilización” del trabajo en la prestación de servicios en las economías céntricas, como fue señalado anteriormente, no constituye una novedad en América Latina. Al contrario, la informalidad ha sido y es un rasgo estructural perenne de los mercados de trabajo de la región, que, sin embargo, se agravó con políticas recientes que aumentaron las asimetrías de poder entre trabajadores y empresas.<sup>40</sup> Una de las características estructurales de la evolución del capitalismo en América Latina ha sido la presencia constante de una masa de desempleados, subempleados, trabajadoras domésticas y trabajadores por cuenta propia, que estuvo originalmente vinculada a los movimientos de migración rural-urbana del inicio del proceso de industrialización. Esa masa de “trabajo excedente” se visibiliza en el comercio callejero, en la construcción civil, en un sinnúmero de servicios personales, pero también en los trabajadores agrícolas, y en los tugurios, barriadas o favelas de las ciudades latinoamericanas.

La informalidad implica ausencia de derechos garantizados por la legislación laboral y la seguridad social. Por esa razón, las condiciones de trabajo son inseguras, sin oportunidades de formación, con ingresos irregulares y más bajos que los del sector asalariado, además de jornadas laborales más extensas e inciertas. Sin embargo, la medición de ese vasto segmento del mercado de trabajo es imprecisa, dada la variedad de definiciones operativas utilizadas por los autores. La OIT ha coordinado los esfuerzos para una definición de consenso que englobe tanto a empresas que se caracterizan como “del sector informal” y al empleo informal, resultando en un concepto de “economía informal”. El concepto de empleo informal está con-

<sup>40</sup> El concepto de informalidad fue creado por el economista británico Keith Hart en 1970, con base en sus investigaciones en Ghana. Otro informe sobre Kenia, elaborado por la OIT en 1972, encontró que el sector informal incluía un diversificado conjunto de actividades “desde aquellas vinculadas a la sobrevivencia hasta otras de negocios rentables, pero en muchos casos eran actividades no reconocidas, no registradas, no protegidas y no reguladas” (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018, p. 18).

formado por tres categorías: “empleo informal en el sector informal, empleo informal en el sector formal y empleo informal en el sector de los hogares” (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018, p. 20). Cerca de 12 puntos porcentuales del empleo informal total corresponden a empleos informales en el sector formal, principalmente en restaurantes, bares y hoteles (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018, p. 22).

El sector agrícola presenta la tasa de empleo informal más elevada (79%), pero más del 50% de los empleos en industria y servicios pueden ser caracterizados como informales (OIT, 2018b, p. 33, cuadro 3).<sup>41</sup> Tasas de informalidad superiores al promedio son encontrados en los sectores de construcción, transporte, comercio, restaurantes y hoteles, tanto en América Latina como en el resto del mundo (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018, p. 26).<sup>42</sup> La dimensión de género es también significativa: en 75% de los países latinoamericanos, las mujeres están muy expuestas al empleo informal, principalmente por la proporción de trabajadoras en el trabajo doméstico y en el segmento de “familiares y auxiliares” en los servicios de cuidados, si bien en los países de la región más hombres que mujeres trabajan por cuenta propia (OIT, 2018b, p. 22, recuadro 3).

Arriagada (2007, p. 26) se refiere a la estratificación del trabajo promovida por la revolución digital y las estrategias de las empresas por las cuales la calificación y la competencia son valorizadas, mientras se desvalorizan trabajos esenciales, como limpieza, que son definidos como de baja calificación o no calificados. “Se valoriza la inteligencia y la autonomía de las personas y se condena a los trabajadores cuya trayectoria los hace incapaces de demostrar que tienen las calificaciones o la autonomía necesarias para hacerse cargo de problemas complejos.”

<sup>41</sup> Los datos para los países de América del Sur indican una menor proporción de la informalidad en la industria y servicios en 2016 (entre 46% y 47%), aunque superior a la media en agricultura (82%) (OIT, 2018b, p. 33, cuadro 3).

<sup>42</sup> En Costa Rica, en 2017, el comercio era la rama de actividad económica que concentraba la mayor proporción de trabajadores informales (20%), seguida por la industria (17%) y los hogares empleadores (15%) (OCDE, 2018, p. 3).

A la brecha entre trabajadores incluidos y excluidos del mundo del trabajo digital, se suman la segmentación y la discriminación ocupacional de género persistentes. La dualidad en la inserción de la mano de obra femenina en el mercado de trabajo fue confirmada para los casos de Chile y Uruguay, durante los noventa. Como se ha señalado, las mujeres predominan en los segmentos tradicionales de los servicios personales individuales, en los que bajos niveles de escolaridad están asociados a bajos ingresos, aunque, en general, las mujeres exhiban una tasa de escolarización mayor que la de los hombres. Asimismo, en los servicios a las empresas, finanzas y seguros, encontramos a mujeres más jóvenes, también con niveles de escolaridad más elevados que sus colegas varones. Sin embargo, en esos segmentos, las brechas entre los sueldos de las mujeres con respecto a los ingresos masculinos son aún más elevadas (Arriagada, 2007, p. 43).

Cabe reiterar que los trabajadores y trabajadoras de la región deben enfrentar ahora la precariedad de las nuevas ocupaciones del capitalismo de plataforma, caracterizando “formas atípicas de empleo” que se globalizan y que afectan particularmente a los jóvenes. Aunque existan aspectos positivos en el trabajo independiente, es decir, en el autoempleo voluntario, en la mayoría de los países latinoamericanos, la flexibilidad del trabajo ha sido una decisión de los empleadores y no de los empleados. Desde mediados de los ochenta, la reducción o virtual eliminación de los derechos de los trabajadores para permitir cambios en la organización del trabajo ha aumentado la tercerización de actividades consideradas menos rentables para las empresas. Servicios de limpieza, alimentación, seguridad, apoyo secretarial, entre las ocupaciones menos calificadas, pasaron a ser comprados a empresas especializadas en la venta de trabajo temporario que, a su vez, subcontratan a trabajadores “autónomos”.<sup>43</sup>

<sup>43</sup> En Brasil, la Federación Nacional de Empresas Prestadoras de Servicios de Limpieza y Conservación congrega más de 13 mil empresas que emplean dos millones de trabajadores en servicios de limpieza subcontratados. La Federación Nacional de los Sindicatos de Empresas de Recursos Humanos, Trabajo Temporario y Tercerizado representa a más de 30 mil compañías y 4 millones de trabajadores. La gran empresa petrolera, Petrobras, estima que por cada funcionario propio, emplea tres subcontratados, lo que significaría un total de 150 mil personas (Carro, 2020).

Entre las “formas atípicas de empleo” se encuentran los trabajadores “contratistas dependientes”, quienes combinan elementos de un típico trabajador independiente con características propias de un asalariado, resultando en fronteras ambiguas entre categorías ocupacionales.<sup>44</sup> Consecuentemente, la relación laboral mantiene un carácter de subordinación, sin que los derechos a los que tienen acceso los trabajadores asalariados estén asegurados.

Los estudios de la OIT documentan que la mayoría de los empleos por cuenta propia o autónomos no corresponden a decisiones programadas y voluntarias de los trabajadores. La investigación empírica muestra que ese grupo de ocupaciones exhibe elevada y creciente heterogeneidad interna en términos de calificación, tareas realizadas, niveles de ingresos, estabilidad laboral y cobertura de la seguridad social. Es evidente que una parte de los trabajadores suele tener atributos personales, en términos de formación profesional, ahorros acumulados, acceso a financiamiento, etc., que les permiten elegir un empleo independiente y atractivo con relación al trabajo dependiente y asalariado, mientras que la mayoría de los trabajadores en América Latina son llevados a iniciar una actividad por cuenta propia para garantizar un ingreso de sobrevivencia, porque no tienen la posibilidad de conseguir un trabajo remunerado estable (Maurizio, 2019). Un estudio reciente, que analizó datos sobre el empleo autónomo en seis países latinoamericanos, concluyó que el crecimiento de este tipo de ocupación responde “más a una insuficiente creación de puestos asalariados que al crecimiento de un ‘espíritu emprendedor’ en la región”.<sup>45</sup> En la composición del autoempleo se observa que alrededor del 70 al 80% son autónomos no profesionales, con nivel educativo hasta secundaria completa (Maurizio, 2019, p. 36).

<sup>44</sup> “Contratistas dependientes son trabajadores que suscriben acuerdos contractuales de índole comercial (pero no un contrato de empleo) para suministrar bienes o servicios para otra unidad económica o a través de ella. No son empleados de dicha unidad económica, pero dependen de esta para la organización y ejecución del trabajo, los ingresos o el acceso al mercado” (Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de la OIT, 2018, resolución I, citado en Maurizio, 2019, p. 6).  
<sup>45</sup> Los países analizados fueron Argentina, Brasil, Ecuador, México, Paraguay y Perú, entre 2002 y 2005.

En 2016, más de 140 millones de trabajadores latinoamericanos, es decir, más de la mitad de las personas consideradas empleadas en América Latina, participaban de diversas maneras en esa economía informal. La crisis económica por la que atraviesa la región desde 2015 aumentó el desempleo en el sector formal del mercado laboral y ensanchó la parte informal del empleo para una fuerza laboral regional estimada en cerca de 318 millones de personas en 2019.

La pandemia de 2020 obligó a gobiernos de más de 70 países a recomendar u obligar a las poblaciones a no salir de sus casas y determinó el cierre de escuelas, universidades, gimnasios, restaurantes, bares, cines, teatros, locales de culto y todos los lugares de congregación social, haciendo manifiesta la magnitud de los trabajadores y trabajadoras que dependen del funcionamiento de esos lugares, así como la precariedad de sus actividades. La mayoría de ellos no tiene condiciones materiales para dejar las calles y refugiarse en sus hogares. Por una parte, las casas son espacios compartidos por un gran número de personas, y, por otra, para una fracción significativa de los latinoamericanos, la calle es su local de trabajo, y su cuerpo, su único activo.

Desde marzo de 2020, las abrumadoras consecuencias del confinamiento masivo en la sobrevivencia de los trabajadores y trabajadoras informales latinoamericanas, privadas de ganar el ingreso de cada día, forzaron a los gobiernos más rígidos en la aplicación de la austeridad fiscal a improvisar medidas asistencialistas de corto plazo.



### **Los servicios en una sociedad comprometida con los cuidados a la vida**

La pandemia de la COVID-19, que todavía no está claramente entendida, mostró a cabalidad la importancia del Estado central y de los servicios públicos de acceso universal. La actuación eficaz de algunos gobiernos (Alemania, Australia, Austria, China, Dinamarca, Eslovaquia, Grecia, Islandia, Noruega, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Singapur, Vietnam) y, en América Latina, Costa Rica, Cuba y Uruguay, entre pocos otros, confirmó que la reducción del riesgo pandémico es un servicio públi-

co que solamente los gobiernos estructurados pueden proveer mediante acciones coordinadas.

La capacidad de preparación para enfrentar catástrofes –incluidas las pandemias potenciales– requiere coordinación y gestión de relaciones complejas entre diferentes sectores y entre actores locales, nacionales e internacionales. Deben crearse estructuras institucionales que den a los gobiernos una capacidad de planificación de largo plazo que involucre de forma cooperativa a múltiples partes interesadas. Sin embargo, este planteamiento estratégico ha sido abandonado por visiones y políticas fiscales de corto plazo en las doctrinas neoliberales.

Además, para los fines de esta sección, no se trata de una solución tecnocrática. La implementación de las políticas depende de la credibilidad de los gobiernos ante la ciudadanía, que debe aceptar cambios significativos en sus vidas como su contribución a un esfuerzo colectivo para un *bien común*: reducir el ritmo de transmisión de la epidemia y preservar vidas, con costos económicos significativos. En 2013, el inmunólogo australiano y premio Nobel de Medicina de 1996, Peter Doherty, afirmó que, en el caso de una posible pandemia, los ciudadanos en naciones con acceso a extensa infraestructura médica y de salud pública, y en las cuales “un fuerte sentido de *propósito común* y *responsabilidades compartidas* predominen” serían los mejores protegidos (Doherty, 2013, p. xxx).

En aquellos países donde, en virtud de políticas que favorecen a empresas privadas de servicios, las poblaciones no tienen acceso universal a los servicios de salud, y/o son atendidos por médicos y trabajadores de la salud mal pagados, sin equipamientos de protección adecuada, en hospitales sin instalaciones ni personal profesional adecuados, las muertes se acumularon. En los países ricos, los cuadros más dramáticos, no obstante, se registraron en las residencias de ancianos, en las cuales la negligencia o la criminalidad de la gestión pública y privada contribuyó a la exposición al virus, y a muertes evitables de la población más vulnerable, así como de sus cuidadores. Los adultos mayores dependientes deberían ser protegidos en primer lugar, porque ellos ya estaban confinados en instituciones especializadas, con direcciones conocidas. Esas muertes podrían haber sido evitadas con pruebas de detección, material de protección, personal capacitado y una gestión orientada hacia los cuidados y no a las ganancias (Gleckman, 2020).<sup>46</sup>

Más que nunca, la crisis sanitaria, el confinamiento de millones de personas en todo el mundo, la tragedia de las muertes solitarias sin la presencia de familiares y amigos, y las dramáticas consecuencias socioeconómicas del desempleo en masa, de la caída de la producción y de los ingresos, nos plantean cuestiones como: ¿Qué sociedad queremos? ¿Es posible y deseable volver al *status quo ante*? ¿Cómo aprovechar el impulso derivado del confinamiento inesperado e imprevisible para concretar la ruptura definitiva de un modo de vida individualista, mercantilista y consumista? ¿Cómo construir una sociedad más cooperativa, solidaria y con gran capacidad de empatía por los sufrimientos de los otros, cuya posibilidad fue demostrada en centenas de miles de actos de ayuda a seres en dificultades, en los más distantes partes del mundo, durante la pandemia? En las localidades más pobres de las ciudades latinoamericanas, la organización comunitaria estructurada ha sido instrumental para reducir la tasa de mortalidad por la COVID-19.<sup>47</sup>

Además, la pandemia del nuevo coronavirus nos remite a la crisis ecológica, que está en el origen de esa zoonosis, y de otras que podrán ocurrir. Como sugirió Peter Doherty en una entrevista, esa pandemia mani-

<sup>46</sup> Según estimaciones de la Organización Mundial de la Salud, más de la mitad de las muertes en Europa ocurrió en casas de ancianos (ancianos y cuidadores). La mayoría de esos ancianos se enfermaron y murieron totalmente solos y sin el conocimiento de sus familiares. La causa principal fue la reducción de personal. En Estados Unidos, a principios de mayo, las muertes en residencias geriátricas representaban un tercio de las muertes en el país, aunque el número de contaminados por el nuevo coronavirus en esas residencias correspondían a 11% de los casos en el país (Yourish *et al.*, p. 2020). En Canadá, hasta la primera semana de mayo, las muertes de los ancianos confinados en residencias especializadas (3 436) representaban 82% de las 4 167 muertes registradas en el país (MacCharles, 2020). En Francia, hasta el 10 de mayo, cerca de 16 642 muertes fueron registradas en hospitales y 9 738 muertes (36.9%) en residencias de ancianos. Sin embargo, de los muertos en el hospital, 3 488 eran ancianos de las residencias que estaban hospitalizados. Por tanto, más de la mitad de los óbitos (13 226) se refieren a personas mayores que vivían en residencias para ancianos dependientes que deberían ser protegidos y acompañados (Martineau, 2020).

<sup>47</sup> En territorios precarios de la ciudad de São Paulo, la organización comunitaria fue efectiva para controlar la expansión de la epidemia. Este ha sido el caso, por ejemplo, de Paraisópolis, una de las más grandes barriadas brasileñas, con más de 70 mil habitantes, que el 18 de mayo de 2020 presentaba una tasa de mortalidad por COVID-19 de 21.7 personas por 100 mil habitantes comparado con el promedio municipal de 56.2 (Bocchini, 2020).

fiesta las consecuencias para la salud humana cuando la interdependencia fundamental entre los humanos y el mundo natural es ignorada (Cox, 2020). El confinamiento de centenas de millones de personas, privadas de sus autos y sin poder desplazarse por tierra, cielos y mares, así como la paralización de la actividad industrial en la mayor parte de los países, fueron una bendición para la calidad del aire y del agua, con la disminución relativa de las emisiones de gases de efecto invernadero, aunque compensado por un aumento de los desechos no orgánicos (material de protección desechable y aumento de los desechos reciclables por la paralización de las plantas recicladoras).<sup>48</sup>

Todavía se desconoce la amplitud de los impactos psicológicos del aislamiento compulsorio de centenas de millones de personas y familias, en espacios reducidos, separando a adultos mayores de sus familias, amigos, compañeros de trabajo. La tecnología se convirtió en pieza fundamental para asegurar que algunas actividades económicas, culturales y sociales siguieran existiendo. El teletrabajo y las teleconferencias borraron las fronteras entre hogar y oficina; fiestas familiares, eventos musicales y sociales fueron reemplazadas por pantallas animadas por profesionales y aficionados; y niños y niñas pasaron a estudiar mediante clases a distancia. Esa pérdida de la convivencia social empobreció a las personas, en cuanto seres relacionales, cuyas identidades, capacidades y deseos resultan del conjunto de relaciones en las que participan.

En la pandemia de la COVID-19 sobresalieron tres aspectos incuestionables en la problemática de los servicios: 1. nuestra calidad de vida es profundamente dependiente de servicios públicos de calidad; 2. la economía de mercado es críticamente dependiente de los recursos públicos; y 3. las condiciones de precariedad sobresalientes en las ocupaciones de servicios son indignas. Como ya reiteramos, el acceso universal a servicios públicos de calidad –en educación, salud, atención a personas vulnerables (niños, adultos ma-

yores dependientes, personas con deficiencias físicas y mentales o con adicciones a las drogas, por mencionar algunos), vivienda, justicia y seguridad, entre otros servicios esenciales– está en el centro de toda discusión sobre la construcción de una sociedad con más equidad. La otra dimensión de equidad se manifiesta en el mercado laboral de los servicios, altamente segmentado, en el cual conviven condiciones laborales muy disímiles que contribuyen a la reproducción de las desigualdades socioeconómicas.

Como fue mencionado, los servicios también juegan un rol importante en la transición hacia una sociedad más consciente de los límites del planeta. Los servicios pueden contribuir a cierta desmaterialización de la economía, en paralelo con la construcción de una economía funcional, en la cual el consumo se oriente hacia las funciones de los bienes y no a su posesión. Sin embargo, el aporte de los servicios a la sostenibilidad ambiental no elimina la necesidad de un cambio radical en los patrones generalizados de consumo de los recursos de la Tierra, y en la recomposición de la matriz energética, para mitigar los efectos dañinos de la acción humana en el planeta.

En América Latina, el derecho más básico, que es el derecho a la vida, es negado a amplios sectores de la población, dados los elevados e indecentes niveles de violencia física interpersonal. Es indudable que sociedades que no están comprometidas con la defensa del derecho a la vida de todas y todos –independientemente de clase social, género, raza y etnia– tampoco lo estarán con la construcción de instituciones democráticas y con las garantías para el efectivo ejercicio de los derechos ciudadanos. Los resultados están plasmados en los números excesivos de óbitos por la COVID-19 en América Latina, con excepción de Costa Rica, Cuba y Uruguay. A eso se suman los asesinatos por violencia policial, que aumentaron durante el confinamiento, mientras se reducía la cantidad de homicidios comunes.

A pesar de sus grandes diferencias, los países de la región presentan dos particularidades que están asociadas, aunque no necesariamente por relaciones causales lineales, y que se manifiestan en distintos grados. Por una parte, indicadores de extrema desigualdad de todo orden (ingreso, riqueza, tenencia de la tierra, oportunidades sociales, educación, vivienda) y los grados de exclusión social que ello implica. Por otra parte, elevados índices de violencia interpersonal, criminal, represiva-policial, genocida y estructural que ha llegado a niveles epidémicos. Los datos del Banco Mundial

<sup>48</sup> Las emisiones globales diarias de gases de efecto invernadero disminuyeron 17% a principios de abril de 2020, comparado con los niveles de 2019. Sin embargo, como dicen los expertos, permanecieron 83% de las emisiones globales, lo que muestra el tamaño de las dificultades para reducir emisiones solamente con cambios en el comportamiento de consumidores y empresas. Se debe recalcar la necesidad de cambios estructurales, es decir, cambiar la matriz energética, abandonando los combustibles fósiles (Harvey, 2020).

son elocuentes: utilizando el coeficiente de Gini, América Latina contiene 9 de los 15 países más desiguales del mundo (Brasil, Colombia, Bolivia, Panamá, Guatemala, Chile, Perú, Paraguay y Honduras). Asimismo, con una población que representa menos de 9% del total mundial, América Latina concentra más de 34% de los homicidios mundiales, en unos pocos países. En la región se encuentran ocho de los países más violentos del mundo y 40 de las ciudades más violentas.

En América Latina, las élites económicas ejercen violencia indirecta y eliminación física en la guerra contra los jóvenes pobres, en general negros, líderes campesinos e indígenas. Esa violencia interpersonal es parte de la violencia estructural, definida como un conjunto de condiciones sociales que incluyen pobreza, enfermedades, hambre y malnutrición, bajos niveles de condiciones sanitarias y de salud, muerte prematura, elevada mortalidad infantil, analfabetismo, desempleo, contaminación, miseria y depauperación, que privan a las personas del “derecho a tener derechos” (Arendt, 1973).<sup>49</sup> La violencia estructural es una violencia inherente a estructuras sociales que crean y reproducen desigualdades. Esas estructuras de poder generan disparidades entre el nivel potencial de bienestar que la modernidad permite a todos disfrutar y el nivel efectivamente disfrutado por las poblaciones, y, al mismo tiempo, impiden que las brechas disminuyan a lo largo del tiempo. Es decir, son estructuras socioeconómicas que reproducen y profundizan las desigualdades pre-existentes.<sup>50</sup>

<sup>49</sup> Hanna Arendt, en su obra *Los orígenes del totalitarismo*, se refirió a los refugiados judíos –como ella misma lo fue en algún momento– como apátridas, sin derecho a los derechos humanos.

<sup>50</sup> La literatura de antropología social rescató el concepto de violencia estructural planteado a fines de la década de 1960 por el sociólogo noruego Johan Galtung en sus estudios sobre la paz, para dar cuenta de la maquinaria de dominación y opresión que incide en el cotidiano de las personas. El fundamento de la violencia estructural es la desigualdad en la apropiación de los recursos materiales, que viene aparejada con la desigualdad en el poder para distribuir esos mismos recursos en la sociedad local y global. La noción de “violaciones estructurales de los derechos humanos” también pasó a ser de uso corriente para distinguir violaciones explícitas –como las torturas en las cárceles de Guantánamo– de las violaciones de los derechos económicos y sociales de niños hambrientos y de personas en situaciones de miseria indigna. Si bien es posible identificar a los culpables por las torturas en Guantánamo, el hambre o la miseria son crímenes de responsabilidad difusa (Galtung, 1969).

Construir una transición social y ecológica en América Latina significa transitar desde sociedades oligárquicas, inequitativas y violentas hacia sociedades más justas, en las cuales las personas puedan ejercer sus derechos y cumplir con sus deberes ciudadanos. Reducir la violencia estructural en esas sociedades significa romper las estructuras económicas y sociales que crean y reproducen desigualdades. Significa crear una policía ciudadana y democratizar el acceso de todos y todas a las garantías de las leyes y los tribunales.

Para que ese proceso se materialice es importante introducir los conceptos de justicia distributiva y de justicia intergeneracional para describir una condición en la que todas las personas posean igual acceso a las tecnologías esenciales para un nivel básico de vida, de una forma sostenible, que no impida el mismo acceso a los demás ni ahora, ni en el futuro. Para generar un espacio ambientalmente sostenible y socialmente equitativo, se debe construir y preservar el funcionamiento de un sistema de derechos, definido de forma amplia, que incluya el derecho básico a una vida larga, creativa y con salud.<sup>51</sup> Una vida buena conlleva el acceso a la alimentación sana, al agua limpia, a una vivienda adecuada, a la salud, a la educación, al saneamiento, a la energía de fuentes renovables, al trabajo decente, a la preservación de la biodiversidad y a las tecnologías de la información y comunicación, avanzando hacia la equidad de género y el respeto a los derechos de los pueblos indígenas y afrodescendientes.

Para que una sociedad proporcione a sus integrantes el acceso a servicios básicos, con justicia distributiva, es necesario democratizar el proceso de decisión acerca del presupuesto y el financiamiento público. Es decir, las prioridades en los gastos e inversiones públicos, así como la manera de financiar esas asignaciones, deben ser abiertas a la participación democrática. La justicia fiscal –entendida como la contribución de cada uno según la suma de sus recursos (de cada uno según su capacidad de pago)– es el mecanismo efectivo para que la sociedad pueda proveer a cada uno según sus necesidades. La justicia fiscal es el instrumento indispensable para combatir las desigualdades sociales.

Los servicios constituyen la materialización de derechos básicos, desde la burocracia que ejecuta la jus-

<sup>51</sup> Mahbub-ul Haq, creador del Informe del Desarrollo Humano de las Naciones Unidas, citado en Nussbaum, 2011, p. 1.

ticia o cualquiera de las políticas públicas de interés ciudadano, hasta el suministro directo de los servicios específicos (educación, salud, agua, energía, etc.). Los servicios incorporados en las actividades de médicos, cuidadores, educadores, limpiadores, científicos, administradores, jueces, policías, secretarios, cantantes, payasos, ingenieros, técnicos, arquitectos, cocineros, meseras, personal de limpieza, conductores o trabajadores funerarios, entre un sinnúmero de otras profesiones, forman el engranaje que mueve la vida social. Se necesitan instituciones que recuperen los bienes comunes –como el aire, el agua, el conocimiento– para que los servicios sean orientados hacia el bien común, que, en sí, no es un dato *a priori*, sino resultante de una construcción social fundamentada en las interacciones humanas.

### **3.1 Los servicios para una buena vida en una buena sociedad**

Pensadores y poetas cuestionan el sentido de la vida –y las bases de la convivencia entre los seres humanos y no humanos– desde que el volumen de la producción de alimentos proveyó la subsistencia de “trabajadores improductivos”, en el sentido de Adam Smith. Este ensayo sobre los servicios no es el espacio adecuado para discutir temas de filosofía moral y política, con los cuales la autora no tiene familiaridad. Sin embargo, la problematización de los servicios en una transición hacia sociedades que sean más sostenibles social y ecológicamente amerita algunas reflexiones de sentido común sobre la ética de la vida social, el concepto y la práctica de las libertades individuales, y las condiciones concretas, en términos de servicios públicos, que la sociedad debe establecer para que cada individuo pueda ejercer sus derechos y cumplir sus deberes ciudadanos.

¿Cuáles son los fundamentos de una buena vida, de una buena convivencia y de una buena sociedad? ¿Cuál debe ser el ordenamiento entre la autonomía individual y el bien común o colectivo? ¿Son los valores individuales o los colectivos los que deben prevalecer en la organización de las relaciones económicas? ¿Cómo conciliar la buena vida con una buena sociedad? ¿El bienestar individual con el bien común, sobre todo cuando el bien común incluye la salvaguarda de los soportes de la vida en la Tierra? (Rodríguez Becerra, 2019).

Se parte de un principio que postula que no es en tanto productores y consumidores que los seres hu-

manos pueden pretender alcanzar su humanidad, pero sí organizando la producción y el consumo para un vivir bien en sociedad. En la cultura de los pueblos originarios andinos y amazónicos, los conceptos de vivir bien y buen vivir integran relaciones más armónicas con la Naturaleza y la conservación de sus ecosistemas (Houtart, 2014). Ese concepto inspira a imaginar vínculos más cooperativos entre el mundo humano y el no humano como elementos constitutivos de la calidad de la vida individual. No obstante, como propone Pablo Stefanoni, a pesar de que su adopción incluye una crítica al modelo cultural de la sociedad individualista y consumista, no constituye una alternativa satisfactoria a los problemas sistémicos del capitalismo. A problemas como el trabajo, la innovación, la tecnología y el mercado deben ser encontradas respuestas que tomen en cuenta el contexto urbano de las sociedades latinoamericanas (Stefanoni, 2014).

#### **Los servicios, el bien común y la ciudadanía**

¿Qué se esconde en la noción del bien común, el interés general o el interés público? Este puede ser definido como un conjunto de reglas mediante las cuales se organiza la vida en sociedad, de modo que permita que cada ser humano pueda vivir una vida buena, según sus aspiraciones personales e idiosincráticas. En la teoría liberal moderna, la reivindicación de los derechos individuales tiene un peso más importante en los procesos de decisión pública que la búsqueda del bien común. La primacía de la libertad individual de elegir emana precisamente de que la misma no está subordinada a un fin predefinido, el bien común del pensamiento clásico occidental. Por esta razón, en el pensamiento liberal, el bien común se concibe como un obstáculo al ejercicio de la libertad individual.

A los seres humanos vistos como aislados unos de los otros, el pensamiento feminista contrapone la centralidad de la dimensión relacional de la experiencia humana en la construcción de conceptos, prácticas e instituciones, entre las cuales se encuentra la idea y la práctica de la autonomía. El ser individual es definido por un conjunto de relaciones sociales, de costumbres particulares de una comunidad política y cultural que constituyen nuestra herencia sociohistórica. De esa manera, la autonomía individual se fortalece o se debilita como resultado de acciones de otras personas (familiares, profesores, compañeros de trabajo, jefes, etc.). Los derechos y las formas legales de implementarlos emanan del conjunto de relaciones sociales y, al

mismo tiempo, afectan dinámicamente su configuración (Nedelsky, 2011).

Junto a la crítica al ser humano como individuo cuya existencia precede a la sociedad, se añade la noción multidimensional de la vida humana que involucra una red compleja de atributos físicos y mentales individuales, además de recursos materiales e inmateriales para que cada cual pueda desempeñarse en las condiciones tecnológicas actuales. En ese contexto, es evidente que el ingreso per cápita es un indicador limitado para medir o describir el bienestar de las personas.

Utilizando el marco conceptual de Amartya Sen y Martha Nussbaum, se propone que la buena vida de una persona está subordinada a sus condiciones (capacidades) para ejercer la libertad de elegir y decidir sobre su vida individual, así como para participar en las decisiones colectivas y políticas (Nussbaum, 2011; Sen, 2000). Sen destaca que la autonomía individual, central en el pensamiento político y económico liberal, en la práctica está calificada y limitada por las oportunidades sociales, políticas y económicas enfrentadas por cada persona. Además, el aprovechamiento de los recursos disponibles varía según circunstancias personales como edad, sexo y salud, y socioculturales, como la educación, el conocimiento, la experiencia. Es decir, la autonomía individual es limitada por las estructuras de desigualdades que afectan a cada persona en forma diferente.

Con anterioridad, T. H. Marshall definió la ciudadanía democrática moderna como el resultado de la suma de los derechos civiles (libertad de la persona), derechos políticos (derechos a participar en el ejercicio del poder público) y derechos sociales (bienestar y seguridad; servicios sociales, educación y salud, entre otros). Para el sociólogo, el concepto de ciudadanía debe ser comprendido como un principio de equidad, puesto que todos los seres humanos son libres y capacitados para ejercer sus derechos. Empero, derechos individuales como el derecho a la expresión, no tienen sustancia cuando por falta de educación y conocimiento, él o ella no saben qué decir y tampoco tienen acceso a los medios para ser escuchados. Existe un conflicto inherente entre los principios de la ciudadanía y la desigualdad social en un sistema de clases sociales.

Los pensadores liberales reconocían que la educación era un prerrequisito necesario para el ejercicio de la libertad civil. Sin embargo, para ellos, la equidad básica no puede ser creada y preservada sin perturbar

las reglas del mercado competitivo. En el capitalismo, las desigualdades sociales funcionan como un sistema de incentivos para alentar los esfuerzos individuales y para organizar la distribución del poder. Por tal motivo, los derechos sociales todavía no han sido implementados. Los derechos civiles no entraban en conflicto con las desigualdades de la sociedad capitalista. Al contrario, eran necesarios para su construcción y evolución. Los derechos sociales conllevan la existencia de un agente colectivo, el Estado, que garantiza la oferta de un mínimo de bienes y servicios esenciales (atención médica, medicinas, vivienda y educación, espacios públicos, pensión por edad, beneficios de seguros y subvenciones familiares) para toda la población. Según Marshall, son los derechos sociales que conceden a los ciudadanos "el derecho de participar totalmente de la herencia social y de vivir la vida de un ser civilizado según los estándares prevalecientes en la sociedad" (Marshall, 1950).

Como se ha reiterado a lo largo de este documento, es el acceso a los servicios esenciales lo que caracteriza la materialización de los derechos sociales y del desarrollo pleno de las capacidades humanas, sin las cuales la autonomía individual no puede ser ejercida.

En lo que atañe al bien común, su importancia volvió a ser debatida en el contexto de la sustentabilidad de la vida en el planeta, a pesar de la hegemonía del pensamiento neoliberal y de la mercantilización (privatización) de la mayoría de las actividades y los servicios. La salvaguardia de los bienes comunes (los ecosistemas de la Tierra, aire, agua, suelo, salud, conocimiento, seguridad, trabajo, memoria, etc.) constituye un componente central para la realización del bien común, porque requiere la capacidad de pensar estratégicamente en el largo plazo, en el interés general de la especie humana integrada con otras formas de vida. El pensamiento de corto plazo de los agentes privados, limitado por criterios de eficiencia productiva y rentabilidad financiera, es parte del problema planetario-ambiental, y no puede conducir a una solución para la gran crisis ambiental, que sobrepasa las fronteras nacionales e involucra a la humanidad como un todo, porque son los soportes de la vida en la Tierra los que están en riesgo (Rodríguez Becerra, 2019).

## Los servicios, el conocimiento y los bienes comunes de la humanidad

Bien común es un término general que se asigna a un recurso compartido por un grupo de gente. Puede ser un aparato doméstico que es utilizado por una familia o una comunidad, como puede ser un espacio utilizado por un grupo abierto (comunitario) o cerrado (club), ya sea un campo de juego o una biblioteca, por ejemplo. Asimismo, bienes comunes son los mares, la biosfera, internet, el conocimiento científico y artístico, y los saberes de un pueblo.

El conocimiento es un recurso complejo que por sus características se presenta como un bien a disposición de todos, toda vez que su uso por parte de un individuo no lo substraerá al uso por parte de otro. Al contrario, cuantas más personas compartan un dado conocimiento, más se incrementa y se enriquece ese bien de uso común. Esa propiedad, llamada de sustrabilidad o rivalidad, se refiere a cuando el uso de un bien por una persona sustrae la cantidad de bienes disponibles para el consumo de otros. En ese caso se requiere algún tipo de norma o institución para preservar la equidad de acceso para todos; en el caso de los recursos naturales, deben definirse normas que garanticen un uso adecuado de acuerdo con las condiciones de reproducción del recurso.

El conocimiento, en su forma intangible, es un bien público de difícil exclusión. Las ideas, los pensamientos y el saber contenidos en las obras de autores científicos, técnicos o culturales son bienes públicos de amplia circulación, mientras que los libros que contienen esas obras pueden ser bienes privados, por un cierto periodo (Hess y Ostrom, 2016, pp. 33-34).

El conocimiento está incorporado en seres humanos que manejan la información y el conocimiento y que pueden transferirlo a máquinas. El trabajo intelectual produce productos inmateriales que se tornan visibles mediante artefactos tangibles. A pesar de la controversia acerca de los "productos inmateriales" de los servicios, la producción de ideas, imágenes, invenciones y otros tipos de conocimiento es una actividad de servicio que es desarrollada por profesionales, académicos, investigadores científicos en universidades y centros de investigación, laboratorios, etc. En el capitalismo de la era digital, se manifiesta la contradicción entre la abundancia brindada por la revolución tecnológica y la escasez artificial impuesta por la apropiación privada de los productos del conocimiento.

En sociedades capitalistas –segmentadas por clases sociales, razas, género, etnias y país de origen (en la actual crisis migratoria)–, es necesario romper esas estructuras de desigualdades para que cada individuo deje de ser un usuario pasivo para tornarse creador de saberes y conocimientos. Lo que necesitamos crear son verdaderas sociedades de conocimiento y aprendizaje, con plena e inclusiva difusión del conocimiento a toda la población, utilizando el potencial de los medios digitales (Stiglitz y Greenwald, 2015). El aumento de los niveles de bienestar de las sociedades depende de la creación de estructuras e instituciones que mejoren la capacidad de aprendizaje del conjunto de la población y aumenten los efectos multiplicadores de ese aprendizaje para reducir las brechas de productividad entre empresas, entre ocupaciones y entre trabajadores. El enfoque evolutivo destaca la centralidad de la *naturaleza social* del conocimiento. La creación individual de conocimiento se suma y se integra en los bienes comunes, en el conocimiento colectivo de la humanidad.

Históricamente, la masiva alfabetización de las poblaciones en todo el planeta y la capacidad generalizada para leer y escribir en diferentes idiomas y alfabetos, observadas desde mediados del siglo XIX, crearon condiciones para que fuera desafiado el control del conocimiento, anteriormente en manos del clero, la nobleza y, más recientemente, los profesionales. En la misma dirección, la secularización de la educación, de la vida pública y del Estado contribuyó al ejercicio de la libertad intelectual y expandió la difusión del conocimiento. Más recientemente, el acceso generalizado al conocimiento técnico y científico proporcionado por la revolución digital, el internet y los programas pertinentes (aplicativos), ha cambiado la posición del consumidor de servicios profesionales, que dejó de ser un paciente pasivo ante la autoridad del profesional médico, arquitecto o abogado, aunque la experticia de los profesionales se sostiene como fuente de autoridad y poder.

Por más de 150 años, profesionales como médicos, abogados, profesores, contadores, gestores, arquitectos, periodistas, clérigos, lograron definir, legitimar y defender, por medio de estrategias de cercamiento, su campo de experiencia para obtener beneficios por sus servicios. Inicialmente denominados profesionales liberales, médicos, abogados, arquitectos, eran autoempleados de prestigio que suministraban servicios que, con excepción de los arquitectos e ingenieros, no producían objetos concretos, y cuya evaluación estaba

fuera de la comprensión de las personas ordinarias. Si bien algunas profesiones todavía consiguen ejercer sus actividades como autoempleados, la mayoría está empleada en grandes organizaciones, como hospitales, privados o públicos, disfrutando, en general de buenos salarios y condiciones de trabajo, estabilidad y una continua progresión en la carrera. En el curso de la historia, el profesionalismo, como principio rector de la economía de servicios, alcanzó a impregnar la sociedad de arriba hacia abajo, instituyendo la capacitación especializada para las más sencillas ocupaciones (Perkin, 2002).

Desde mediados de los noventa, un amplio grupo de especialistas académicos, artistas y activistas se movilizó en torno de la defensa de la información y el conocimiento en la era digital como un recurso compartido, “un ecosistema complejo que son los bienes comunes, un recurso compartido por un grupo de gente que está sometida a dilemas sociales” (Hess y Ostrom, 2016, p. 27). Sin embargo, algunos comportamientos humanos –como la competencia por el uso, el parasitismo (uno cosecha las ventajas de los bienes comunes sin contribuir a su mantenimiento)– pueden llevar al uso intensivo de los bienes comunes, como los bosques o pesquerías, ocasionando problemas como la contaminación, la degradación, la congestión y la no sostenibilidad del uso de los bienes públicos.

En su trabajo, Elinor Ostrom, la primera mujer en recibir el premio Nobel en Economía (2009), cuestionó la fórmula generalmente aceptada de la “tragedia de los bienes comunes”, difundida por Garrett Hardin (1968). La tragedia de los bienes comunes es la consecuencia de la búsqueda “racional” de los intereses personales por cada individuo en el grupo que utiliza los bienes comunes: “la libertad en los bienes comunes supone la ruina de todos” (Hardin, 1968, p. 1244). En su investigación de diferentes experiencias de organización colectiva para la gestión y el mantenimiento de manera eficaz de recursos de uso común, Ostrom (2000) mostró cómo reglas apropiadas, buenos mecanismos de resolución de conflictos y límites de grupo bien definidos fundamentan la gestión adecuada de formas cooperativas de gestión de los bienes comunes. De esta manera se puede avanzar hacia una sociedad fundamentada en formas de cooperación no mercantiles.

Evidentemente, el acceso a la información es muy distinto del acceso abierto a la tierra o al agua. El capitalismo busca incorporar el conocimiento al capital, “tornando raro lo que es abundante y privado lo que

es público, rentable lo que es gratuito” (Gorz, 2003). La legislación que incide en la propiedad intelectual, el exceso de patentes, la concesión de licencias, el sobreprecio cobrado por las operadoras de telecomunicaciones, el control de páginas y contenidos de internet, y el poder de grandes corporaciones como Apple, Google (Alphabet Inc.), Facebook, entre otras, indican que la rápida expansión de la tecnología digital tiene infinitas posibilidades, así como incalculables amenazas y trampas.

De hecho, el optimismo de fines de los noventa e inicio de nuestro siglo, cuando el espacio virtual del internet instigaba a la participación y la cooperación, y nuevas formas de organización social parecían al alcance de la mano, ha sido matizado por la innegable concentración de poder y formación de monopolios. Es evidente que, a lo largo de la última década, ha aumentado el cercamiento del espacio virtual común, junto a nuevas formas de apropiación privada de la “economía compartida”, con el advenimiento del “capitalismo de plataforma”, mientras se incrementó la capacidad de control de mentes y corazones por agentes económicos y por el Estado. Los nuevos instrumentos de producción y distribución del conocimiento extendieron la capacidad de control del Estado y de las empresas sobre la vida individual y colectiva de las poblaciones, ampliando el biopoder de esas instituciones.<sup>52</sup>

### **3.2 Los servicios en una economía plural y solidaria y las desigualdades de América Latina**

#### **Educación y salud: los grandes retos**

Desde la perspectiva de una sociedad con equidad, el ejercicio de la libertad individual depende del acceso a servicios como educación, salud y nutrición, servicios de cuidados, agua potable, servicios sanitarios, electricidad, habitación, transporte, justicia y seguridad urbana. Se trata de servicios esenciales, algunos de los cuales, como la educación y los servicios de salud,

<sup>52</sup> El pensador francés Michel Foucault desarrolló los conceptos de biopoder y biopolítica en sus clases en el Collège de France durante 1978-1979. Foucault llamó biopolítica a una forma específica de gobierno que aspira a la gestión de los procesos biológicos de la población (Foucault, 2007).

pueden ser considerados como “bienes de mérito”.<sup>53</sup> En las sociedades latinoamericanas, desiguales y con bajos sueldos promedios, esos servicios colectivos y sociales tienen que ser prioritariamente suministrados por el sector público, para que su acceso sea universal, independientemente de las condiciones individuales de ingreso, lugar de residencia o pertenencia al sector laboral formal.

La importancia de la educación como un derecho humano fue reconocido en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948, y reiterado más tarde, en 1990, con la iniciativa de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) conocida como Educación para Todos.<sup>54</sup> El derecho a la salud no está explícito en la Declaración Universal de Derechos Humanos, sino como el derecho de toda persona “a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar. ...”.<sup>55</sup> Los avances de la ciencia y tecnología en la medicina expandieron el concepto de salud. En el preámbulo de la Constitución de la Organización Mundial de la Salud (OMS), la salud es definida como un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solo por la ausencia de enfermedades.

Educación, salud, disponibilidad de agua y saneamiento, así como el acceso a energía y a justicia, constituyen algunos de los objetivos de la Agenda 2030 para

el Desarrollo Sostenible, aprobada en septiembre de 2015 y suscrita por 193 Estados miembros de las Naciones Unidas.<sup>56</sup>

Sin embargo, como fue planteado al principio de este documento, el aumento en la escala de la provisión de servicios colectivos como educación, salud, seguridad, administración pública, justicia, etc., enfrenta tensiones en torno a la reducción de costos y las restricciones de productividad inherentes a los servicios intensivos en trabajo. Es decir, la ampliación de la oferta de estos servicios implica un aumento proporcional de los costos, así como una reducción de la calidad de los servicios suministrados. Como ejemplo, el aumento del número de alumnos por profesor, o de pacientes por médicos, o de vecindarios cubiertos por policías redundan en escuelas, hospitales y policía de mala calidad. Por lo tanto, el aumento en la oferta de esos servicios requiere el aumento del empleo de personas capacitadas, así como de los medios materiales para el ejercicio adecuado de las funciones.

El reto consiste en proveer servicios de educación, salud, nutrición y seguridad urbana de calidad con la contratación de personas aptas, con remuneración compatible y condiciones materiales (edificaciones, equipos, material, etc.) adecuadas. Las innovaciones asociadas a la tecnología digital auspician la educación a distancia y la telemedicina, pero no reemplazan la asistencia directa, ya sea del profesor o del médico. El financiamiento de la expansión de los servicios de educación y salud, sobre todo, debe ser una responsabilidad colectiva, en la forma de impuestos generales que expresen la solidaridad de los diferentes grupos en la sociedad, los enfermos y los saludables, los ricos y los pobres, los jóvenes y los ancianos (Viana y Silva, 2018, p. 2108).

<sup>53</sup> Bienes de mérito es un concepto definido por Richard Musgrave (1959, pp. 9-15) a partir de necesidades sociales que no pueden ser satisfechas por el mecanismo de mercado, porque su satisfacción no puede depender del mecanismo de precios. Los bienes de mérito no constituyen bienes públicos porque el consumo es individual y excluyente, pero sí responden a necesidades consideradas esenciales por el Estado, que puede “tutelar” su consumo.

<sup>54</sup> Artículo 26.1: “Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental. La instrucción elemental será obligatoria. La instrucción técnica y profesional habrá de ser generalizada; el acceso a los estudios superiores será igual para todos, en función de los méritos respectivos” (disponible en: <<http://www.un.org/es/universal-declaration-human-rights/>>).

<sup>55</sup> Artículo 25.1: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad”.

<sup>56</sup> Objetivo 4: “Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todo a todas las edades”; 4. “Garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos”; 6. “Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos”; 7. “Garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos”; 15. “Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y construir a todos los niveles instituciones eficaces e inclusivas que rindan cuentas” (CEPAL, 2018b).

Sin embargo, no es esto lo que se observa en países de ingreso elevado y medio. Desde los ochenta, las reformas neoliberales extendieron y fortalecieron el rol del mercado como la institución que asigna y distribuye recursos en la economía, en detrimento de las instituciones públicas. Los riesgos que eran asumidos colectivamente, mediante programas públicos, fueron regresados a los trabajadores y sus familias, que ahora deben comprar en el mercado planes privados de seguro de salud y de pensiones totales o complementarias a los planes mínimos provistos por el Estado. El movimiento de desregulación, subcontratación y privatización de los servicios sociales, que forma parte del vasto proceso de liberalización de los mercados iniciado a fines de los setenta, restringió el papel del Estado en la provisión de servicios esenciales, como educación, salud, nutrición y cuidados a los niños, niñas y adultos dependientes. La persistente privatización de los servicios públicos y la mercantilización de los servicios de cuidados en todos los países, y particularmente en América Latina, expandieron la participación de las empresas privadas en los servicios de guarderías, escuelas, hospitales y casas de ancianos, entre otros.

La percepción de la educación y la salud como bienes privados, y no como derechos, condiciona el acceso a esos servicios a los niveles de ingreso familiar y a la capacidad individual de pagar para “consumirlos”. En todos los países, la preocupación por el equilibrio de las cuentas fiscales predomina sobre el suministro de servicios públicos de calidad. La comercialización de la atención de las necesidades de cuidados de salud resultó en privilegiar la reducción de los costos de trabajo, en el aumento del número de pacientes por personal calificado y, en general, en un acceso más segmentado a los servicios de salud.

Como quedó manifiesto en la pandemia del nuevo coronavirus, existen tensiones inherentes entre la idea de los cuidados a la salud como derechos sociales y bienes colectivos, y los servicios de salud como un bien privado. La protección del derecho a la salud engloba un vasto conjunto de actores, que incluyen a las familias (mediante actividades como alimentación apropiada, higiene personal, tratamiento de residuos, etc.), asociaciones de barrios, organismos no gubernamentales, empresas de seguros, profesionales de la salud (médicos, paramédicas, enfermeras y otros trabajadores de la salud), hospitales públicos y privados, laboratorios, entre otros, pero también las poderosas industrias químicas, de alimentos y farmacéuticas.

## **América Latina: Las desigualdades como obstáculos**

A pesar de la reducción de las privaciones extremas, no es alentador el saldo de las décadas de los gobiernos progresistas latinoamericanos en materia de formación de las capacidades que preparan a las personas para enfrentar los desafíos del siglo XXI.<sup>57</sup> Entre 2000 y 2015, con algunas interrupciones, el contexto socioeconómico favorable de la bonanza de los precios de las *commodities*, aliado a políticas públicas de transferencias monetarias, y de alza de los salarios mínimos en algunos países ayudó a que en la mayoría de los países latinoamericanos se lograra una mejora en lo que el Informe sobre el Desarrollo Humano (IDH) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) llama “capacidades básicas”, como son la esperanza de vida al nacer por la reducción de las tasas de mortalidad infantil, el porcentaje de la población con estudios primarios y el número de suscripciones de telefonía móvil.<sup>58</sup> Sin embargo, crecieron las divergencias en las capacidades “aumentadas o ampliadas” entre los países de ingreso más elevados y los de ingreso bajo, y, dentro de los países, entre grupos de ingreso bajos y altos. La distinción entre las capacidades básicas y las aumentadas es importante porque, aunque la inversión en la satisfacción de las necesidades básicas sea fundamental, ignorar otras capacidades significa ignorar otras desigualdades que afectan aspectos estratégicos de la vida personal y colectiva.

El IDH hace una diferenciación en las capacidades, desde las básicas a las aumentadas, en cuatro dimensiones: salud, educación y conocimiento, seguridad humana frente a las crisis y acceso a las nuevas tecnologías. En salud, la capacidad para sobrevivir en los

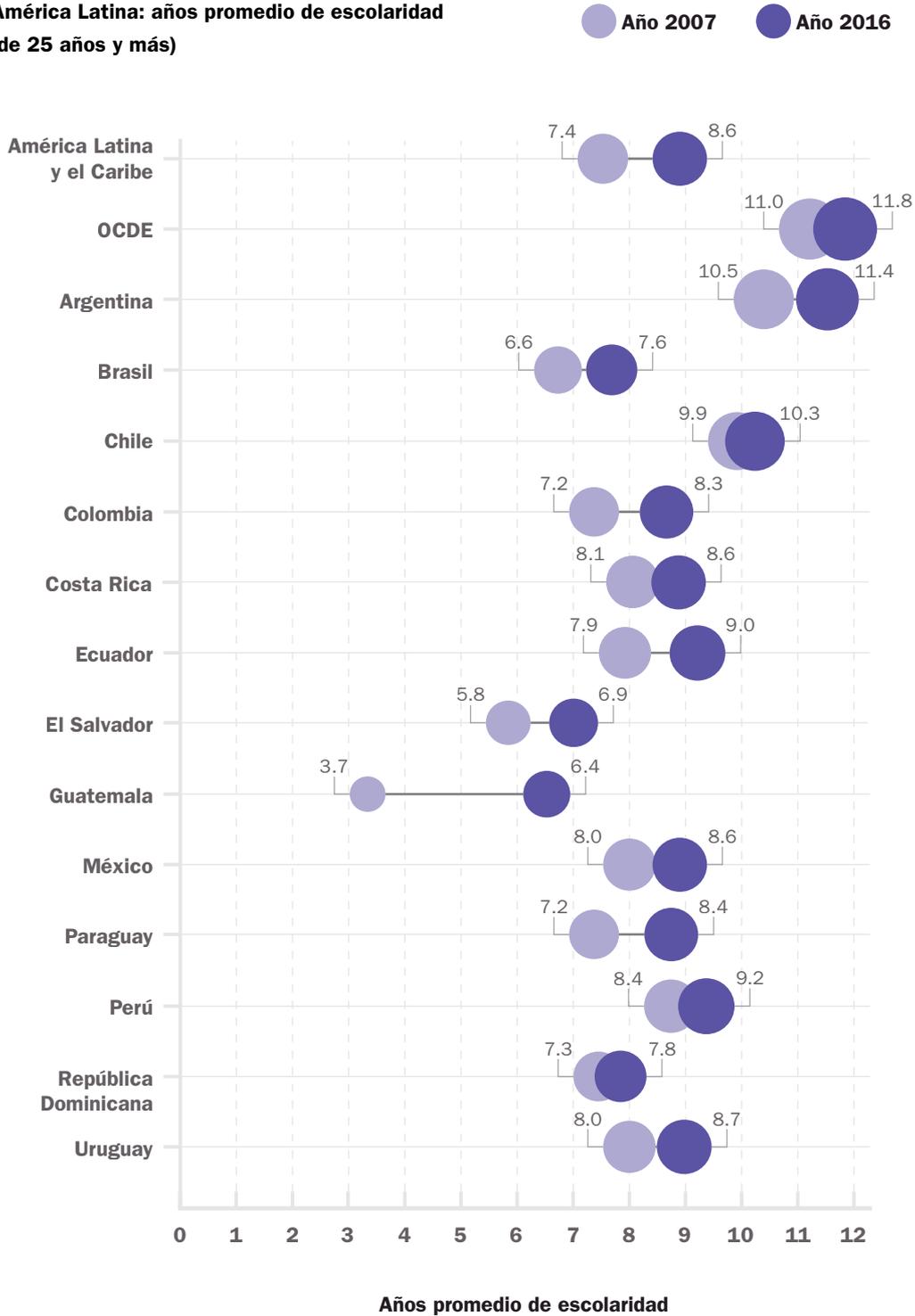
<sup>57</sup> Según estimaciones de la CEPAL, entre 2002 y 2012, la pobreza se redujo de 44.5 a 28.8% de la población regional, mientras que la pobreza extrema disminuyó de 11.3 a 8.1%. Sin embargo, ambos indicadores volvieron a crecer después de 2014, retornando la pobreza a 30% y la pobreza extrema a 10% en 2018, con cifras aún más elevadas para la población rural (CEPAL, 2019b, p. 120-121, gráficos IV.2 y IV.3).

<sup>58</sup> El IDH considera que las desigualdades importantes son las que afectan a las capacidades humanas, definidas de manera amplia como la libertad de las personas para elegir qué ser y qué hacer (PNUD, 2019, p. 37, recuadro 1.1). Las capacidades son objetivos en constante movilidad (p. 38). El IDH se inspira en la definición de Amartya Sen de “capacidad básica como la ‘capacidad de satisfacer determinados funcionamientos elementales y cruciales hasta determinados niveles’” (p. 38).

primeros años de vida es una capacidad básica, mientras que la perspectiva de una mayor longevidad disfrutando de buena salud es una capacidad ampliada. En educación y conocimiento, más que contar con es-

tudios primarios básicos, todas las personas deberían tener acceso a una experiencia de aprendizaje de alta calidad en todos los niveles (PNUD, 2019, pp. 39-40).

**Gráfica 4. América Latina: años promedio de escolaridad (población de 25 años y más)**

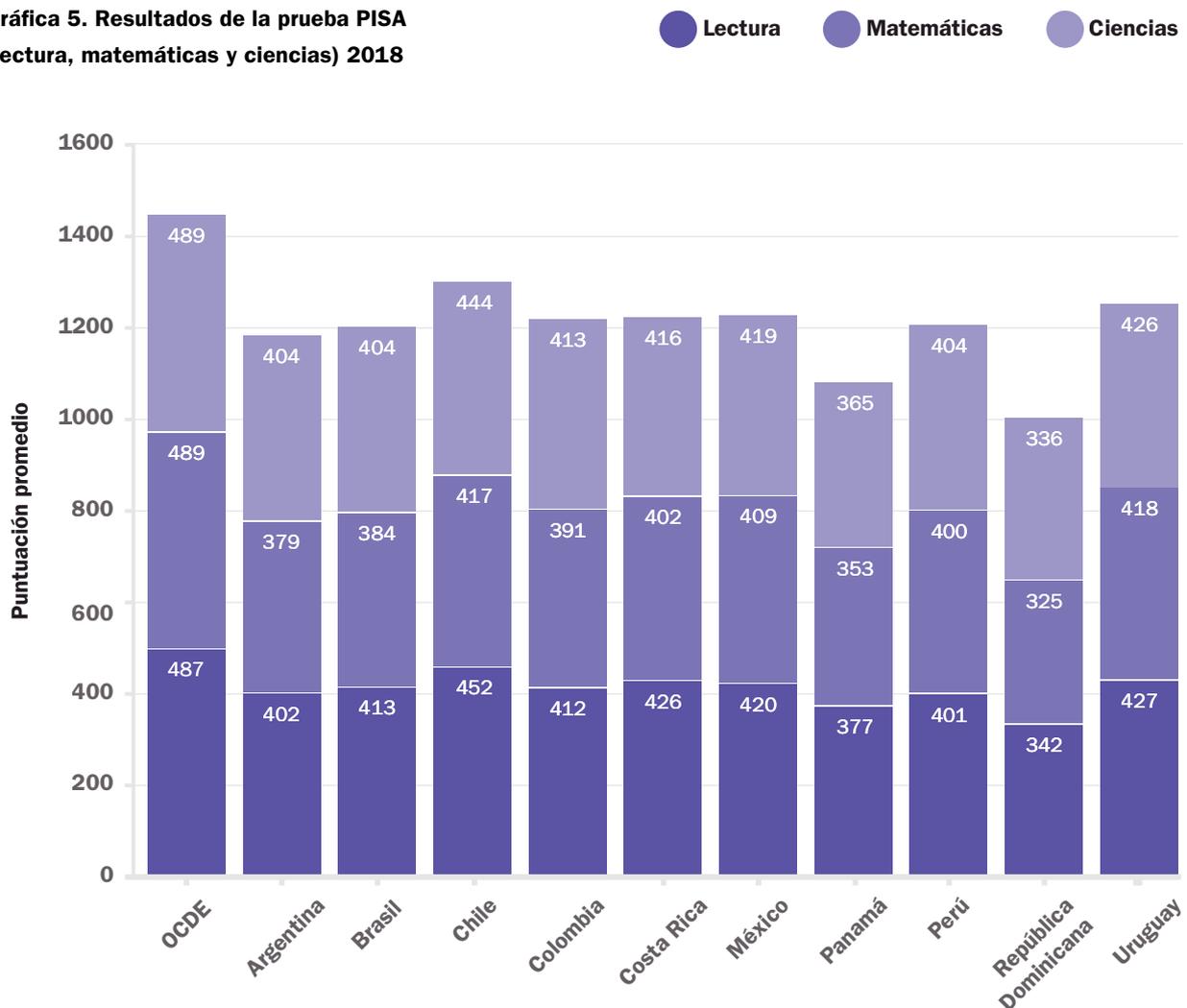


Fuente: Elaboración propia con base en los datos por países en OCDE *et al.*, 2019.

En realidad, los datos en educación latinoamericanos muestran el tamaño de la indiferencia de los gobiernos de la región respecto a la formación de recursos humanos para la plena satisfacción de derechos ciudadanos. Aunque se constata un crecimiento en la inversión en educación, no ocurrió al ritmo en que sería necesario. Los dos grandes desafíos son, por una parte, reducir las brechas de calidad entre los servicios de educación suministrados a los diferentes estratos socioeconómicos de la población y, al mismo tiempo, adaptar esos servicios a las demandas derivadas de los cambios tecnológicos y culturales del siglo XXI. Según la CEPAL, a pesar de los avances registrados, el sistema educativo no se ha transformado en un mecanismo eficaz de equilibrio de oportunidades y movilidad social: "Un factor limitante son las condiciones socioeconómicas de los hogares de origen, así como otras características estructurales de la desigualdad, que se ven reflejadas en una marcada segmentación y estratificación de la calidad y la eficiencia de la oferta educativa" (CEPAL, 2019b, p. 133).

Cabe señalar que la enseñanza secundaria es considerada como el umbral mínimo para reducir las probabilidades de vivir un futuro en situación de pobreza. De acuerdo con la UNESCO, no se han resuelto las dificultades para hacer efectivas las iniciativas en pro de la universalización de la educación secundaria debido a las condiciones de los sistemas educativos en la región. En 2016, Argentina y Chile eran los únicos países latinoamericanos con años de escolaridad de su población cercanos al promedio de los países de la OCDE (véase la gráfica 4). Los datos de escolaridad de la población de 25 a 59 años para 2016 muestran que en esos dos países, cerca de 35% de su población tiene 13 y más años de instrucción. La proporción de mujeres latinoamericanas con 13 años o más de instrucción es en promedio 4 puntos porcentuales superiores a la de los hombres (CEPAL 2019a, cuadro 1.3.6).

**Gráfica 5. Resultados de la prueba PISA (lectura, matemáticas y ciencias) 2018**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos por países en OCDE, 2019b, cuadros I.4.1, I.4.2, I.4.3.

La gráfica 4 indica que, entre 2007 y 2016, la mayoría de los países latinoamericanos amplió en un año la escolaridad promedio de su población adulta, con excepción de Guatemala, que logró un salto de casi tres años. Brasil se destaca como un caso aparte, con indicadores educacionales incompatibles con su nivel de ingreso y desarrollo industrial: solamente 20% de la población adulta (25 a 59 años) tiene más de 13 años de instrucción y 25% tienen menos de seis años de instrucción. Al contrario, en Argentina, menos de 3% de la población adulta tiene menos de seis años de instrucción, mientras que en Chile ese indicador es de 5.5% y en Uruguay de 4.4% (CEPAL, 2019a, cuadro 1.3.6). No es casualidad que Brasil sea el segundo país con la distribución más desigual de ingreso, medida por la proporción del ingreso apropiada por el uno por ciento más rico (28.3%), solamente superado por Qatar (29%) (PNUD, 2019, pp. 351-352, cuadro 3).<sup>59</sup>

Las estimaciones de la CEPAL indican una brecha significativa de desempeño educacional promedio según quintiles de distribución del ingreso. En 2016, mientras el 83% del quintil más rico de los jóvenes entre 20 y 24 años habían concluido la educación secundaria, solamente 35% de la misma población del último quintil lo había hecho (CEPAL, 2019b, p. 135, gráfico IV.12). En 2018, 25% de la población entre 18 a 29 años de mayor ingreso tenían en promedio 13 años de estudio, mientras que el 25% de menor ingreso tenían menos de 10 años (INEP, 2019).

Es útil recordar que promover una educación de calidad constituye el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) número 4 de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, aprobada por los Estados miembros de las Naciones Unidas en septiembre de 2015. El ODS 4 propone “[g]arantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos”. A diferencia de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, que precedieron a los ODS, entre 2000 y 2015, el ODS 4 pone énfasis en la calidad de los resultados de la educación y el aprendizaje. El foco de atención es la calidad de las competencias que son desarrolladas por medio de

la instrucción formal, porque son las que contribuyen a la satisfacción y resiliencia de las vidas personales y profesionales, y, como tal, concurren al bienestar individual y colectivo.

Las evaluaciones de aprendizaje del Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes (PISA) son utilizadas como indicadores de la calidad de educación en los países. Las pruebas del PISA en Lengua, Matemáticas y Ciencias, así como las del Tercer Estudio Regional Comparativo y Explicativo (TERCE), indican que los resultados alcanzados por la mayoría de los estudiantes latinoamericanos, tanto en la enseñanza primaria como en la secundaria, se encuentran por debajo del nivel de competencia básica internacional. Cada evaluación califica con valores numéricos; el promedio de la OCDE es de 487 para Lectura y 489 para Matemática y Ciencias (véase la gráfica 5) (CEPAL, 2019b, pp. 135-136). La conclusión, que está presente en las metas de educación de la Agenda 2030, es que no basta brindar educación en el sentido de matrículas escolares. Lo que verdaderamente importa para el desarrollo individual y colectivo es aprender y adquirir habilidades. Los datos evidencian que el aprendizaje no se está materializando en los países de América Latina, en los que existe escolarización sin aprendizaje.

Es evidente que un sistema educacional orientado hacia el aprendizaje a lo largo de las diversas etapas es esencial para la construcción de un Sistema Nacional de Innovación (SNI), definido como una red interactiva de creación y uso del conocimiento, en la cual participan los diferentes agentes de la producción, difusión y transformación del mismo. La vasta literatura sobre innovación hace hincapié en que el largo proceso de la innovación no puede ser reducido a la noción simplista de tecnología como mera aplicación de la ciencia fundamental en artefactos y prácticas. La innovación es un resultado y un proceso en el que interactúan diferentes actores desde sus distintas esferas.

Asimismo, no se puede esperar que la tecnología, por sí misma, sea capaz de cambiar las relaciones sociales y de generar niveles más amplios de bienestar para la población. Al contrario, para alcanzar estos objetivos son necesarios un amplio conjunto de instituciones, marcos regulatorios y canales de comunicación entre los diferentes actores para impulsar la transferencia de conocimiento, prácticas y experiencias entre pro-

<sup>59</sup> En 2018, Brasil ocupaba la posición 79 en IDH, pero cuando fue ajustado por la desigualdad de ingreso, debería ocupar la posición 149, junto a los países africanos y debajo de Honduras (PNUD, 2019, pp. 351-352, cuadro 3).

ductores y consumidores de tecnología. Las interacciones y la retroalimentación entre los actores sociales, científico-tecnológicos y económicos forman parte de la naturaleza acumulativa del proceso de creación de conocimiento y experimentación por parte de los sistemas productivos privado y estatal, con el aprendizaje y la suma de experiencias difundidas en la sociedad en su conjunto.

Un rasgo característico de los SNI de la región es la escasa participación del sector privado en la financiación y ejecución de la innovación: los recursos para I&D provienen del sector público y de las empresas estatales. A su vez, las universidades tienen un modelo de vinculación y oferta de conocimientos con escasa demanda innovadora por parte del entorno productivo (RICYT, 2019, p. 31).

Entre 2008 y 2015 se observó un crecimiento sustancial de la inversión en I&D en América Latina, aunque la tendencia se revirtió posteriormente, como consecuencia de la crisis económica. La inversión en I&D presenta una fuerte concentración geográfica, con solo Brasil, que invirtió 1.3% de su PIB, representando 65% de las inversiones en 2017, seguido de México (13% del total y 0.4% del PIB) y Argentina (8% del total y 0.6% del PIB). Los demás países latinoamericanos sumaron no más de 14% del total (RICYT, 2019).

En 2008, según los datos disponibles para 13 países latinoamericanos, el promedio en la región era de 1.30 investigadores por cada mil trabajadores en la fuerza laboral activa. Ese número era siete veces menor al promedio observado en la OCDE y nueve veces menor a la cifra correspondiente a Estados Unidos (BID, 2010, p. 11). La cantidad de investigadores experimentó un crecimiento entre 2008 y 2017, alcanzando en el último año la tasa de 1.73 investigadores por cada mil integrantes de la PEA regional. Más de 70% del total de investigadores están empleados en instituciones de educación superior, 16% en empresas públicas más que privadas y 10% en el gobierno. Colombia (69%) y Uruguay (62%) son los países con el mayor número de investigadores con doctorado, seguidos por Chile (43%) y Brasil (38%) (RICYT, 2019).

En Brasil, datos del Censo de la Educación Superior para 2018 muestran que 88% de los establecimientos de enseñanza superior son privados y 12% públicos.

Sin embargo, la gran mayoría de los establecimientos privados son facultades (81.5%) concentradas en pocas áreas de formación, constituyendo verdaderos negocios de educación. Las universidades (199), de las cuales 54% son públicas, corresponden a menos de 8% del total de los establecimientos de enseñanza superior. En 2018, 3.4 millones de alumnos ingresaron en cursos de educación superior de graduación, de los cuales, 83% lo hizo en instituciones privadas (INEP, 2019).<sup>60</sup> En los primeros 15 años del siglo, se graduaron casi 11 millones de jóvenes en Brasil, de los cuales más de un tercio escogieron administración de empresas, derecho y pedagogía.

En este repaso general, que no pretende ser completo, no puede faltar una mención a los servicios de salud en América Latina, principalmente cuando la pandemia de la COVID-19 subrayó la importancia de un sistema universal de salud que pueda asegurar el derecho universal a los cuidados sanitarios sin importar la posición social o la capacidad de pago del usuario.

En solo dos países, Brasil y Cuba, existen sistemas universales de salud financiados mediante impuestos, aunque, en ambos países, por razones distintas, el financiamiento sea inadecuado para garantizar la atención plena de las personas, en términos de recursos humanos y de equipo. En los demás países, el seguro social o el seguro privado de salud son utilizados para la prestación de servicios de salud y la cobertura universal. Costa Rica estableció un sistema de seguridad social que emplea proveedores de servicios de salud públicos y privados. Algunos países crearon programas de seguro y prestación de servicios de salud financiados por el gobierno para cubrir a los pobres y a los trabajadores informales, lo que reforzó sus subsistemas verticalizados y llevó a la segregación de los grupos de población según el empleo y el nivel socioeconómico, y dejó a los segmentos más pobres sin cobertura amplia efectiva (Atun *et al.*, 2015, p. S26). Los sistemas de seguridad social basados en el tipo de empleo segmentaron la población en tres categorías: 1. los pobres, desempleados y empleados sin seguridad social; 2. la

<sup>60</sup> Ese total incluye 2 millones de alumnos en cursos presenciales y 1.4 millones en cursos a distancia (INEP, 2019, gráfica 7).

población trabajadora asalariada con seguridad social; y 3. los estratos de mayor ingreso que tienen acceso al seguro privado.

Ese verdadero “*apartheid* médico” se manifiesta también en el sistema de salud de Brasil, porque al lado del Sistema Único de Salud (SUS), con financiamiento reducido e insuficiente para hacer frente a la demanda, coexiste un potente sistema médico-hospitalario privado, cuyo acceso depende de contratos de servicios de aseguradoras de salud privadas, aunque los Estados utilizan a los proveedores privados para complementar los servicios de los hospitales públicos.<sup>61</sup> En los países que no presentan un sistema universal de salud o de cobertura universal, se observa una segregación rígida entre el sector formal de la población y los pobres del sector informal porque los hospitales y las instalaciones médicas que atienden a cada uno de los grupos son distintos en cantidad y calidad (Cotlear *et al.*, 2015).

Los pueblos de América Latina necesitan un acceso amplio a servicios avanzados públicos y de calidad –en particular, servicios de educación, atención médico-hospitalaria, transporte, vivienda, justicia, seguridad ciudadana, agua potable, electricidad y saneamiento– a fin de que todos y todas puedan recoger los beneficios de las tecnologías del siglo XXI para alcanzar una vida plena. El desarrollo de los servicios en la región necesita redirigir las inversiones públicas hacia la creación y expansión de la infraestructura física, humana e institucional de cada país para satisfacer las necesidades amplias de sus poblaciones y no solamente las de los grupos dominantes.

De manera general, los factores que impiden la expansión y el mejoramiento de los servicios esenciales para la construcción de una ciudadanía activa corresponden al listado típico para generar sociedades más igualitarias e innovadoras que académicos y funcionarios de agencias de desarrollo internacionales han presentado por más de medio siglo a los gobiernos de la región. Sin embargo, los obstáculos son ahora

más severos, dado el cuadro de mayor vulnerabilidad de los sistemas socioecológicos de América Latina, la regresión en la construcción de los instrumentos de la ciudadanía, de instituciones democráticas y de Estados de derechos, por el ascenso de movimientos intolerantes y agresivos organizados en torno a doctrinas religiosas reaccionarias, con base en clases medias imbuidas de valores individualistas y consumistas, que se manifiestan en los dramáticos índices de violencia estructural e interpersonal, en todas las formas, en la mayoría de los países de la región.

El largo camino recorrido en los intentos de construir, difundir e implementar una agenda de justicia social y de derechos económicos y sociales universales en América Latina, muestra que la solución no se encuentra en una apelación a la “voluntad política” para que ocurra un cambio en la reorientación de las inversiones públicas hacia el cumplimiento de metas de desarrollo social sostenible. La asignación de los recursos públicos por los agentes del Estado responde a intereses de grupos socioeconómicos incrustados en el poder, que procuran apropiarse de la agenda pública para su propio beneficio. En América Latina, las estructuras de desigualdades establecidas a lo largo de la historia reflejan estructuras de poder que arbitran el conflicto de intereses en el uso de recursos públicos de forma tal que reproducen y consolidan las desigualdades básicas. Según la CEPAL, “[e]n la perspectiva del desarrollo con igualdad, la cultura del privilegio es clave por cuanto naturaliza la relación entre el lugar que se ocupa en la escala social y el mayor o menor acceso a educación, salud, trabajo, seguridad y habitabilidad del lugar en que se vive” (CEPAL, 2018a, p. 31). Persistentemente, el lugar que una persona ocupa en la sociedad latinoamericana continúa siendo determinado por su género, su raza, el lugar donde vive, la cuna de sus padres o la suma de todo ello.

### **3.3 Los servicios y la sostenibilidad ambiental y planetaria**

Los formidables cambios en los subsistemas de la Tierra derivados de los sistemas de producción y consumo de los humanos persuadieron a los científicos de identificar una nueva era geológica, que denominaron Antropoceno, para marcar la capacidad de los seres humanos de alterar los ecosistemas del planeta. Cada

<sup>61</sup> La expresión “*apartheid* médico” fue utilizada por Julio Frenk, que fue ministro de Salud de México entre 2000 y 2006, en un artículo publicado en 1988 (citado en Cotlear *et al.*, 2015, p. 1248).

año se acumulan las evidencias de los impactos del desorden climático, como consecuencia de la emisión de gases de efecto invernadero en la atmósfera por los artefactos utilizados por los seres humanos y sus criaturas. Nuevas elevaciones de las medias de temperaturas anuales son registradas, con un aumento en la frecuencia e intensidad de accidentes catastróficos (inundaciones, incendios, ondas de calor, elevación del nivel de los océanos), produciendo pérdidas de vidas humanas, producción y patrimonios. En los países ricos, la reducción observada en las emisiones de carbono durante el confinamiento de marzo a junio de 2020 fue rápidamente recuperada con el retorno a la vida casi normal en el periodo de vacaciones de verano en el hemisferio norte.

No se trata de salvar el planeta, como dice Manuel Rodríguez. Él se va a salvar solo. Lo que se tiene que salvar son los ecosistemas de la Tierra, sin los cuales no hay civilización (Rodríguez Becerra, 2019, cap. I). Es indudable que la salvaguardia de los soportes de la vida depende de un cambio radical en los modos de producción y consumo organizados hoy según los principios de la supremacía de los intereses individuales y de los mercados; el rentismo, la competencia, el productivismo y la eficiencia; y la concentración del ingreso y de la riqueza. Los servicios juegan un rol importante para lograr un equilibrio entre la producción de bienes materiales, la satisfacción de necesidades y deseos humanos razonables, y una utilización más sostenible de los recursos de la naturaleza. Sin embargo, es un rol paliativo si no es acompañado de una reducción drástica en la escala de la utilización de las formas de vida en el planeta.

El principal desafío del siglo XXI es la escasez de recursos naturales renovables y no renovables, como resultado de un modelo de producción y consumo que imputaba un costo cero a la utilización de los recursos naturales y al desecho de los productos primarios y secundarios de la producción. Es por demás evidente que el modelo de prosperidad de los países ricos, intensivo en recursos naturales y combustibles fósiles, disfrutado por menos de mil millones de personas (o por una gran parte de ellas), no puede ser ampliado para otros seis o siete mil millones, porque existen límites impuestos por la capacidad biofísica del planeta. Sin embargo, el principio de justicia distributiva requiere que todos y todas puedan tener acceso a los

bienes y servicios necesarios para una vida con confort. Bajo el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas, la reducción del consumo debe ser más elevado en los países ricos, para permitir que las poblaciones más pobres accedan a esos niveles de confort.

En el ámbito de las preocupaciones por la sostenibilidad ambiental y planetaria, el crecimiento de servicios en el consumo individual, reemplazando bienes materiales, como consecuencia de la tecnología digital, generó la expectativa de una posible desmaterialización del consumo individual y colectivo, que favorecería la reducción de la presión del consumo sobre los recursos naturales. Volveremos a este concepto más adelante.

En realidad, como ya fue señalado, los servicios no existen sin los bienes (y viceversa). No se puede olvidar que los servicios utilizan edificios, máquinas y equipos que, a su vez, requieren diferentes tipos de insumos naturales para su fabricación y mantenimiento a lo largo de extensas cadenas de proveedores. La diferencia es que, en los servicios, el consumo de los recursos naturales está menos expuesto. Como ilustración, los *smartphones* o los carros eléctricos dirigidos por algoritmos pueden ser considerados como productos híbridos, en los que los servicios están incorporados en la base material de los aparatos, borrando las fronteras entre manufacturas y servicios. En esos aparatos, los servicios son habilitados por productos, como las baterías de litio, que esconden grados elevados de una brutal explotación del trabajo humano y del medio ambiente.<sup>62</sup>

Por tal motivo, la mayor parte de los servicios tiene impacto en el medio ambiente. Su producción demanda

<sup>62</sup> Son notables, por ejemplo, los vínculos entre productos innovadores como iPhone y los autos eléctricos, con procesos brutales de explotación en otras partes del mundo. Las baterías de ion de litio para esos productos dependen de un metal, el cobalto, cuyas minas están Argentina, Bolivia, Chile y la República Democrática del Congo (que posee la mitad de las reservas mundiales). La extracción del cobalto ocurre en condiciones subhumanas, utilizando trabajo infantil, e involucra la explotación y expulsión de comunidades rurales de sus tierras. También hay que mencionar los impactos ambientales por la explotación de los salares andinos.

grandes cantidades de energía, producen desechos significativos, como en el caso de los servicios médico-hospitalarios, y requieren traslados de proveedores y consumidores, que contribuyen a la producción de gases de efecto invernadero. Sin embargo, las soluciones para lograr procesos productivos más eficientes, productos de mayor durabilidad y diseñados tomando en cuenta la ecoeficiencia y que puedan ser más fácilmente reparados, diseño de medios de transporte menos contaminantes y formas de vida más creativas, están en los servicios.

Los servicios están en el origen de conceptos como economía circular, economía de desempeño o economía funcional, que buscan promover modos de producción y consumo comprometidos con la reducción de desechos, la eficiencia en el uso de recursos escasos y la sostenibilidad energética. Por tanto, son los servicios de ingeniería, de innovación de producto y de diseño los que contribuyen de forma decisiva a extender la vida de un bien material, basándose en los principios de reutilización, reparación, reacondicionamiento y actualización tecnológica de una economía circular. Los servicios intensivos en conocimiento tienen una función importante en contrarrestar los impactos negativos del consumo material en la capacidad del planeta de regenerarse.

Empero, es importante reiterar que las soluciones tecnológicas no son suficientes para contrarrestar la escala del consumo humano. Un concepto central en ecología industrial es la paradoja de Jevons (efecto rebote), que se refiere a las consecuencias de la demanda por productos que usan un determinado insumo y que cancelan los efectos esperados de un aumento en la eficiencia en el uso de dicho insumo.<sup>63</sup> Los ejemplos abundan en la literatura. A lo largo de las últimas cuatro décadas, la magnífica miniaturización de los semiconductores con base en silicio, por parte

de científicos e ingenieros, no ha logrado compensar la explosiva utilización de ese elemento, como resultado de la demanda global de *smartphones*, tabletas y computadores. Irónicamente, el uso de energías renovables, como la energía solar, fomentó la expansión del uso de paneles solares y fotovoltaicos, y, de esta manera, también impulsó el consumo del silicio (Margee y Devezas, 2017).

Existen pocos estudios acerca de los impactos ambientales de las industrias de servicios, principalmente en términos de la suma de los efectos directos e indirectos de su producción y consumo. Cuando se contabilizan los efectos directos en el punto de producción (generación), las emisiones y los desechos de los servicios por unidad de producto son bajos, con excepción del sector de transporte. Sin embargo, dado el tamaño de los servicios en las economías, principalmente las más ricas, el efecto agregado cobra importancia. Básicamente, los países cuyas economías están basadas en los servicios, como Estados Unidos, Suiza o Reino Unido, también son los que presentan las mayores huellas ecológicas que exceden la biocapacidad del planeta.<sup>64</sup>

Una de las formas indirectas en que los servicios impactan el medio ambiente es mediante la movilidad de los prestadores y consumidores de los servicios relacionales, en los cuales, como ya fue señalado, la producción y el consumo del servicio son simultáneos. El prestador de servicios debe desplazarse hasta el local del consumo de sus servicios, ya sea para la prestación de servicios domésticos o para el suministro de una consultoría. Asimismo, el consumidor de servicios de educación, de salud, de turismo, de hoteles, restaurantes, museos, teatros, etc., debe trasladarse hasta el local de producción de los servicios demandados.

En el caso de la energía, existen aspectos ambiguos porque la generación y la distribución de energía eléctrica son industrias de servicios, mientras que todos los servicios utilizan energía. Los transportes, en gene-

<sup>63</sup> William Stanley Jevons (1835-1882) hizo la observación de que el aumento en la eficiencia en el uso del carbón en los motores a vapor no impediría el agotamiento de las minas de carbón. La mayor eficiencia implicaría una disminución del costo por unidad del carbón, que a su vez redundaría en el aumento en la utilización de carbón en otros productos y, consecuentemente, en el aumento de la demanda de ese material (*Environmental Justice*, disponible en: <<http://www.ejolt.org/2012/12/the-jevons%e2%80%99-paradox-rebound-effect/>>).

<sup>64</sup> La huella ecológica mide —en hectáreas globales (hag)— la superficie que cada persona necesita para cubrir las necesidades de bienes y servicios y absorber los impactos de dicha producción. El análisis de la huella ecológica compara la demanda humana sobre la naturaleza contra la capacidad del ambiente para regenerar los recursos (WWF, 2018).

ral, son grandes consumidores de energía, pero también lo son los sistemas de salud, de educación (escuelas y universidades), los servicios postales, entre otros. Además, los servicios digitales también consumen mucha energía: se estima que todas las actividades que se realizan mediante internet mueven una cantidad muy elevada de datos que necesitan ser almacenados en alguna parte. Los centros de datos consumen cerca de 3% de la oferta global de electricidad y representan cerca de 2% de las emisiones totales de gases de efecto invernadero, similar a la huella de carbono de la industria de transportes aéreos.<sup>65</sup>

La Agencia Francesa de Gestión de Medioambiente y Energía realizó un estudio para medir las emisiones de la cadena francesa de supermercados Casino. El estudio concluyó que 40% de las emisiones de CO<sub>2</sub> en todas las categorías agregadas eran derivadas de los movimientos de los consumidores (que se sumaban a los de las entregas de productos). Las emisiones de CO<sub>2</sub> resultantes de los recorridos de profesores y estudiantes en un campus universitario o de médicos, enfermeras, trabajadores de la salud, pacientes y visitantes, en el caso de hospitales, pueden ser aún más elocuentes (Gadrey, 2010, p. 99).

Rosenblum, Horvath y Hendrickson (2000) hicieron un ejercicio de medición de los efectos directos e indirectos de cuatro industrias de servicios (camiones y *courier* terrestre, comercio minorista, educación universitaria y profesional y hoteles) en Estados Unidos. En particular, el estudio concluyó que los efectos sobre el medio ambiente derivados de la cadena de proveedores eran importantes y ameritaban más estudios. Por ejemplo, la cadena de proveedores en el comercio minorista y en los hoteles es el principal consumidor de recursos y energía, aunque el consumo directo de energía de los hoteles también es significativo. En las universidades e institutos de investigación, la principal fuente de emisiones se encontraba en el trabajo de los laboratorios.

<sup>65</sup> El gasto de energía de los centros de datos es enorme: los 416.2 teravatio-horas de electricidad que utilizaron en 2015 fueron superiores a todo el consumo de energía de Reino Unido (300 teravatio-horas) (Bawden, 2016).

Otros sectores de servicios, como el de cuidados de salud, también impactan negativamente el medio ambiente. Por una parte, porque incluyen funciones cuyos impactos ambientales son conocidos, como transporte, lavandería, servicios de alimentación, calefacción, entre otros. Por otra parte, las actividades específicas de la industria de salud generan una vasta cantidad de desechos, entre los que se pueden mencionar los desechos médicos, equipos de esterilización, uso de mercurio, radiografía, medicina nuclear, uso y desecho farmacéutico, etc.

El vasto sector de turismo es otro ejemplo de un conglomerado de servicios que tiene efectos perniciosos en el medio ambiente, en el patrimonio natural y arquitectónico de los países y en las culturas locales, así como efectos contradictorios en el empleo. Cabe explicitar que, al contrario de la minería o de la agricultura, el turismo no es una industria; se trata, más bien, de un conjunto de actividades económicas interrelacionadas que tienen el propósito de atender las necesidades y los intereses de viajeros nacionales e internacionales.

Evidentemente, los medios de transporte de los viajeros (avión, autobuses y automóviles, ferrocarriles y barcos) son los que impactan más directa y negativamente el aire y el agua, además de contribuir a la emisión de gases de efecto invernadero. En particular, los cruceros de masas se caracterizan por sus amplios efectos contaminantes, entre los que se debe incluir la contaminación estética-visual.<sup>66</sup> Los enormes trasatlánticos utilizan motores a diésel que emiten niveles elevados de dióxido sulfúrico. En 2019, cerca de 30 millones de pasajeros utilizaron más de 270 buques turísticos en los océanos, produciendo toneladas de desechos no tratados.

<sup>66</sup> Los grandes buques de turismo son fuentes de empleo, pero en ellos predominan bajos sueldos, inseguridad de las condiciones laborales y largas jornadas. La gigantesca figura de los buques turísticos, ante los frágiles palacios de Venecia y su vulnerable laguna, constituye un verdadero atentado a la belleza del paisaje de la ciudad. Actualmente, solo los cruceros de menos de 96 000 toneladas pueden entrar a la laguna veneciana por el puerto de Lido, pero, aun así, son buques de 13 pisos y 2 500 pasajeros. Todos los intentos de las organizaciones y asociaciones de Venecia para frenar este ingreso han fracasado debido al fuerte cabildeo de la industria de cruceros.

La organización Friends of the Earth clasificó las diversas líneas de cruceros según cuatro criterios: tratamiento de desechos, contaminación del aire (condiciones de las turbinas), cumplimiento de metas de calidad del agua y transparencia. De las 16 empresas analizadas, solo una empresa logró nota excelente (Disney), otra logró nota C (necesita más trabajo), cinco lograron nota D (baja) y nueve, nota F (inaceptable).<sup>67</sup> Los mayores problemas encontrados son la falta de transparencia y la contaminación del aire, aunque hubo algún avance en lo concerniente a los desechos sin tratamiento.

Entre febrero y marzo de 2020, al inicio de la pandemia de la COVID-19, las escenas de miles de personas confinadas en sus cabinas en diversos buques –mientras aumentaba el número de contagios entre los pasajeros, sin poder acercarse a ningún puerto porque los países se negaban a recibir los turistas, aunque fuese de paso para regresar a sus países de origen– destrozaron la imagen de una industria en expansión, con un rendimiento de 150 mil millones en 2019 (CLIA, 2020). Los impactos negativos deberían permitir una desaceleración de su crecimiento en los próximos años, contribuyendo así a la descontaminación del aire y del agua de los océanos.

Resta mencionar, aunque brevemente, la noción de desmaterialización en una economía de servicios, en la cual la producción de bienes es intensiva en información y conocimiento, más orientada a las idiosincrasias de los consumidores y menos a la producción en masa. La estrategia de la desmaterialización busca limitar la cantidad de materias primas y de energía utilizada en los procesos de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios. La desmaterialización mantiene una relación estrecha con otros enfoques, metodologías e instrumentos, tales como la ecoeficiencia, producción limpia, factor 4 y factor 10, ecología industrial, ecoconcepción, gestión ambiental, metabolismo industrial y análisis del ciclo de vida del producto (Van Niel, 2007).

Cuando los bienes materiales son sustituidos por servicios, como en el caso en que la transmisión digital de

música o películas de cine (*streaming*) reemplaza objetos físicos como el disco digital versátil (DVD, por sus siglas en inglés), se ahorran materiales. No obstante, la transmisión digital es intensiva en energía, tanto en el local del usuario, como por el uso de equipamientos (servidores) para la transmisión de los datos. El uso de servicios de transporte (autobús, taxis, bicicletas alquiladas) que reemplazan a vehículos privados resulta en un uso de combustible más eficiente. Los nuevos servicios de coches operados por algoritmos, una de las aplicaciones de la tecnología de inteligencia artificial, están siendo promovidos como una manera de reducir el número de autos en las ciudades, así como en los garajes de casas y edificios, y de los espacios para estacionamiento. La eliminación de la necesidad de poseer autos transformaría al transporte en un puro servicio. No obstante, este modelo de servicios puede tener implicaciones de segundo orden, como la eliminación de servicios de mantenimiento individual y de mercados secundarios de autos.

Esencialmente, la economía de la funcionalidad consiste en la sustitución de la venta de una función de uso, un servicio, por la venta de un producto. El objetivo esencial es crear el mayor valor de uso posible, que dure el máximo tiempo posible, al mismo tiempo que consuma el mínimo posible de energía y recursos materiales. En una economía funcional, los consumidores compran, por ejemplo, movilidad y no un vehículo; una comodidad climática y no el gas o la electricidad; un servicio de limpieza y no una máquina para limpiar.<sup>68</sup>

## IV.

### **Consideraciones finales: los servicios en la TSE para América Latina**

En el corto espacio de este ensayo se intentó mostrar la complejidad de temas y enfoques articulados en el tratamiento de los servicios. Mientras el enfoque productivista es el más usual en la literatura económica,

<sup>67</sup> 2019 Cruise Ship Report Card (disponible en: <<https://foe.org/resources/2019-cruise-ship-report-card/>>).

<sup>68</sup> Véase *Économie de fonctionnalité*, disponible en: <<http://economiedefonctionnalite.fr/>>.

se buscó mirar los servicios desde una perspectiva de sostenibilidad social y ecológica. A pesar de los propósitos ambiciosos del ensayo, diversos temas no fueron incluidos y la mayor parte fue presentada de forma sucinta. En particular, se hizo hincapié en los servicios personales individuales y colectivos en detrimento de los servicios a las empresas y a la producción.

Los servicios son omnipresentes en nuestro cotidiano porque constituyen funciones, actividades y relaciones sociales que organizan la vida individual y la vida colectiva. En las sociedades urbanas e industriales, los servicios acompañan a cada individuo desde su nacimiento hasta su muerte: en el proceso de socialización de los infantes, en todas las prácticas de vida relacionadas con educación, trabajo, vivienda, nutrición, diversión, bodas, enfermedades y actos fúnebres. Algunas funciones humanas –como respirar, comer, beber, dormir, aprender, caminar, nadar, amar– solamente pueden ser realizadas por la persona misma. Eliminadas esas, todas las demás funciones que son necesarias para la producción y reproducción de la vida, son servicios a las personas, individuales y colectivos, suministrados al interior de los hogares, por trabajo no pagado (principalmente de mujeres y niñas, pero también de hombres y niños) y por trabajo pagado de trabajadoras y trabajadores de los sectores público y privado.

Por lo tanto, se reitera que un proceso de construcción de sociedades más igualitarias requiere la existencia de instituciones comprometidas con la oferta de servicios públicos de calidad y de acceso universal: los servicios de educación, nutrición y salud, de cuidados a los niños y niñas, y de atención a los ancianos dependientes, a los incapacitados físicos, a los drogadictos, a quienes se reintegran a la sociedad después de cumplir una pena de reclusión, entre otros. Igualmente, es fundamental un marco regulatorio que garantice la calidad de los servicios, planes de carrera y remuneraciones dignas para los funcionarios, así como reglas e instituciones para proteger los bienes públicos y los bienes comunes.

Otro aspecto de los servicios que es crítico para la TSE es la inclusión de actividades creativas, deportivas y de información para que las personas disfruten el ocio; es decir, los servicios como un fin en sí mismo. Los servicios creativos incluyen la edición de libros, la vasta industria del cine, por los diversos medios, el

contenido del internet y las redes sociales, la moda, el diseño industrial, los museos, los parques temáticos, la creación de videojuegos de última generación. La creciente mercantilización y homogeneización de las actividades creativas, y otras contradicciones, tensiones y dilemas en su interior, no reducen la importancia de los servicios de entretenimiento, culturales y artísticos para el bien vivir, ya que favorecen el convivio social y la creatividad individual y colectiva. La reciente pandemia de la COVID-19 mostró la fragilidad de esa economía, las desigualdades internas y la vulnerabilidad de los empleos.

Bienes y servicios son complementarios en su producción como alternativas para satisfacer las mismas necesidades de consumo. Los servicios están por todas partes y funcionan integrados con los bienes materiales. Podemos decir que los productos físicos suministran servicios. Si bien nos seguiremos rodeando de objetos materiales, los mismos tendrán un contenido cada vez más elevado de servicios en términos de concepción, mercadeo y logísticas de distribución y manejo de desechos. Además, las colectividades urbano-industriales requieren instituciones y organizaciones con el propósito de alentar y sostener la cooperación entre sus miembros. Las actividades de definición y protección de los derechos de propiedad; coordinación, formación, información, definición de normas y reglas; monitoreo de su cumplimiento y aplicación de las sanciones correspondientes, entre otras, integran servicios esenciales para el funcionamiento del aparato productivo y de la vida social.

A pesar de su potencial para la inclusión social, los servicios se caracterizan por una elevada precariedad en las condiciones laborales, baja organización sindical y grandes disparidades salariales. En las condiciones actuales, el modelo de negocio aplicado en el comercio minorista, restaurantes, transporte aéreo, hoteles, servicios personales, pero también en algunas actividades de los servicios empresariales (reparación, limpieza, seguridad), en los vuelos de bajo costo (*low cost*), considera el trabajo solamente como un costo a ser ajustado hacia abajo, y no como una fuente de productividad y ventaja competitiva, cuya calidad puede y debe ser continuamente mejorada.

De hecho, en el capitalismo financiero global, los servicios se caracterizan por un dualismo estructural en

el cual ocupaciones de elevados ingresos generan demanda para ocupaciones de bajos ingresos, de trabajadores desechables que suministran los servicios a las personas. Son precisamente los países en desarrollo, y en particular los de América Latina, los que están proporcionando mano de obra barata para los servicios de cuidados en los países ricos generando, por su movimiento migratorio, las cadenas internacionales del cuidado.

La propuesta de TSE para América Latina procura invertir la óptica de considerar el trabajo humano como un costo a ser comprimido, para reconocer, en cambio, que el trabajo es un activo para la formación, el perfeccionamiento y la integridad de la vida humana desde la cuna hasta el cementerio. Más empleos con remuneración justa deberán ser creados para enseñantes, enfermeras, asistentes en parvularios, cuidadores y cuidadoras de adultos dependientes, así como proveer los medios para una formación continua que les permita el máximo aprovechamiento de las tecnologías actuales. Esa formación continua contribuiría a reducir la brecha entre los trabajadores y los profesionales del conocimiento, transformando, con el apoyo de las nuevas tecnologías, la manera en que producimos y distribuimos las competencias en la sociedad.

La propuesta de la TSE que plantea la Economía Social y Solidaria (ESS) como núcleo fundamental debe incluir también formas de producción y gestión de la ciudad que se desliguen de la especulación para apoyarse, más bien, en procesos de producción, organización y decisión colectivos. El énfasis en lo urbano no debe ser entendido como la subestimación de las relaciones entre lo urbano y lo rural, y entre el espacio urbano y los ecosistemas del territorio en que se asientan las ciudades. Al contrario, la extensión de la urbanización y la dependencia que tienen las áreas rurales de servicios que solo pueden ser encontrados en las ciudades obligan a dejar de lado una dicotomía rural-urbano y pensar en un *continuum* urbano-rural, con grados distintos de urbanidad y ruralidad. Mientras el grado de urbanización se incrementa en todos los países, la ciudad y su territorio conforman una región funcional que contiene elementos económicos urbanos y rurales, sociales y medioambientales, que mantienen funciones complementarias que, por lo tanto, deben ser integradas.

Arquitectos, urbanistas, geógrafos y otros profesionales procuran crear una gestión ecosistémica de las ciudades e incluir en las prácticas actuales de planificación y gestión urbana instrumentos para reinterpretar las relaciones entre la ciudad y su territorio. La rápida expansión de las áreas urbanas representa retos fundamentales, al mismo tiempo que ofrece oportunidades para restablecer funciones ecológicas en el diseño de ciudades más resilientes y que sean más agradables para vivir.

América Latina está plenamente integrada en los circuitos internacionales del capital y del trabajo en la configuración actual del capitalismo financiero global y en las nuevas geografías de la división internacional del trabajo. Como se señala en el documento, la trayectoria latinoamericana hacia una economía basada en los servicios tiene características específicas, por su industrialización discontinua y las elevadas tasas de urbanización, en un cuadro general de informalidad laboral y de dramáticas desigualdades sociales, de género, étnicas y raciales.

Hay que tener en cuenta el horizonte temporal imprescindible para la transformación de las relaciones sociales injustas, violentas y desiguales que caracterizan a América Latina en estructuras más igualitarias, más solidarias y responsables con los límites planetarios. Es un proceso de largo plazo porque involucra, antes que nada, un giro en las prioridades de los principales actores económicos, políticos y sociales en cada país. Ese giro debe estar apoyado en políticas públicas orientadas a la educación de calidad para todos y todas, incentivos a la investigación científica y tecnológica, y a la fundación de sistemas nacionales de innovación y de redes regionales eficaces, la protección del patrimonio cultural, el fomento a inversiones públicas y privadas en infraestructura física, humana e institucional, así como a la formación y capacitación, y rediseños estratégicos de políticas macroeconómicas con visiones de largo plazo. Sin ellas, las sociedades latinoamericanas seguirán enfrentando dificultades para cambiar la especialización de sus economías hacia otra que revierta el cuadro histórico de elevada concentración de ingresos y de riqueza.

Para varios autores, una sociedad de servicios augura una sociedad de atenciones, de trabajos más apacibles, con más autonomía para los trabajadores y uso

de su creatividad (Fourastié, 1989; Delaunay y Gadrey, 1987; Bell, 2001). De igual manera, la tecnología digital y el internet planteaban una utopía al alcance de la mano: compartir artefactos sin la necesidad de poseerlos; acceder al conocimiento como un bien común, sin costos; el fin del capitalismo en una economía de costo marginal cero (Rifkin, 2010; 2014; Gorz, 1997). A su vez, los economistas convencionales entendieron que la materialización de un futuro de abundancia dependería de la transformación del potencial humano en “capital humano innovador”, aprovechando las nuevas formas de educación del siglo XXI. Sin embargo, como ya se mencionó aquí, es exactamente el concepto de las capacidades humanas y del trabajo intelectual como mercancías de apropiación privada lo que impide la construcción de una sociedad de servicios que conduzca a una sociedad solidaria, con empatía y de cuidados.

Para André Gorz, las empresas obtienen valor de un “capital humano” que ellas no acumularon, pero que consideran como parte integrante de su capital fijo. Ese “capital humano” fue construido por actividades no pagadas, banales y cotidianas, que se confunden con las acciones de cada ser humano para reproducir-

se como ser vivo. ¿Cómo puede darse la pretensión de que el conocimiento funcione como capital, cuando no tiene las características esenciales del capital? Su valor no es mensurable; es puramente convencional, ficticio, especulativo o simbólico, porque no se puede medir por un trabajo necesario a su acumulación, ni por la importancia de una inversión. Las relaciones sociales del conocimiento no son reductibles a las relaciones sociales del capital. Al contrario, ellas contienen los gérmenes de una negación del núcleo central del capitalismo (Gorz, 2003). Los cambios tecnológicos abrieron nuevas posibilidades para que la vida económica y social sea organizada en un contexto de abundancia y no de escasez, convirtiendo relaciones de producción en relaciones más cooperativas, movidas por vínculos de solidaridad y reciprocidad.

Por las razones expuestas, los servicios juegan un papel crucial en una propuesta de transformación de las sociedades latinoamericanas en sociedades más igualitarias y responsables con los límites del planeta, la preservación del medio ambiente, la biodiversidad, y la vida en todas sus dimensiones, en lo que se denomina Transformación Social-Ecológica.

# Referencias

AMSDEN, A. H. (1989). *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. Nueva York: Oxford University Press.

ARBACHE, J. (2016). The Contribution of Services to Manufacturing Competitiveness in Brazil. En: R. H. Hernández *et al.* (eds.), *Innovation and Internationalization of Latin American Services*. Santiago de Chile: CEPAL, pp. 65-98. Disponible en <<https://economics.cepal.org/wp-content/uploads/2015/07/SSRN-id2634434.pdf>>.

ARENDT, H. (1973) [1951]. *The Origins of Totalitarianism*. Nueva York: Harcourt Brace.

ARRIAGADA, I. (2007). Abriendo la caja negra del sector servicios en Chile y Uruguay. En M. A. Gutiérrez (ed.), *Género, familias y trabajo: rupturas y continuidades. Desafíos para la investigación política*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Disponible en: <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/gutierrez/03Arriagada.pdf>>.

ATUN, R. *et al.* (2015). La reforma de los sistemas de salud y la cobertura universal de salud en América Latina. *MEDICC Review*, 17(1), suplemento, pp. S21-S39.

BAUMOL, W. (1967). Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crises. *American Economic Review*, 57(3), junio, pp. 415-426.

BAWDEN, T. (2016). Global Warming: Data Centres To Consume Three Times As Much Energy in Next Decade, Experts Warn. *Independent*. 23 de enero. Disponible en: <<https://www.independent.co.uk/environment/global-warming-data-centres-to-consume-three-times-as-much-energy-in-next-decade-experts-warn-a6830086.html>>.

BECKERT, S. (2014). *Empire of Cotton. A Global History*. Vintage Books Trade Paperback (ebook Kindle).

BELL, D. (2001) [1973]. *El advenimiento de la sociedad post-industrial. Un intento de prognosis social*. Madrid: Alianza Universidad.

BOSCHINI, B. (2020). Território precário controla Covid-19 melhor que a média de São Paulo. *Agencia Brasil*. Disponible en: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/saude/noticia/2020-06/territorio-precario-controla-covid-19-melhor-que-media-de-sao-paulo>>.

BOSCH, G. y LEHNDORFF, S. (2005). Introduction: Service Economies. High Road or Low Road? En: G. Bosch y S. Lehndorff (eds.), *Working in the Service Sector*. Londres: Routledge, pp. 1-32.

BOSCH, G., LEHNDORFF, S. y RUBY, J. (eds.). (2009). *European Employment Models in Flux. A Comparison of Institutional Change in Nine European Countries*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

BROADBERRY, S. y LEUNIG, T. (2013). The Impact of Government Policies on UK Manufacturing since 1945. *Future of Manufacturing Project: Evidence Paper 2*. Oficina para la Ciencia del Gobierno del Reino Unido, octubre. Disponible en <[https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/277158/ep2-government-policy-since-1945.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/277158/ep2-government-policy-since-1945.pdf)>.

CARRO, R. (2020). Mercado de serviços terceirizados em compasso de espera. *Valor Econômico*, 31 de marzo. Disponible em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2020/03/31/mercado-de-servicos-terceirizados-em-compasso-de-espera.ghtml>>.

CASTILLO, M. y MARTINS, A. (2017). (Des)Industrialización y cambio estructural. En: *Políticas industriales y tecnológicas en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL, pp. 15-34.

CASTILLO, M. y MARTINS, A. (2016). *Premature Deindustrialization in Latin America*. Series Production Development, 205. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2019a). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL. (2019b). *Informe de avance cuatrienal sobre el progreso y los desafíos regionales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2018a). *La ineficiencia de la desigualdad*. 37 período de sesiones de la CEPAL, La Habana, del 7 a 11 de mayo. Santiago de Chile: CEPAL.

- CEPAL. (2018b). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2017). El débil desempeño de la región en el comercio de servicios modernos. En: *Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe 2017. Recuperación en un contexto de incertidumbre*. Santiago de Chile: CEPAL, pp. 79-127.
- CERRUTI, M. y Maguid, A. (2010). *Familias divididas y cadenas globales de cuidado: la migración sudamericana a España*. Serie Políticas Sociales, 163. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: <<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6168/1/lcl3239e.pdf>>.
- CHANDLER, JR., A.D. (1977). *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- CHANDLER, JR., A.D. (1962). *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.
- CHRISTOPHERSON, S. (1989). Flexibility in the US Service Economy and the Emerging Spatial Division of Labour. *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, 14(2), pp. 131-143.
- CLIA. (2020). *2020 State of the Cruise Industry Outlook*. Washington, D.C.: Cruise Lines International Association. Disponible en <<https://cruising.org/-/media/research-updates/research/state-of-the-cruise-industry.pdf>>.
- COASE, R.H. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*, 3, octubre, pp. 1-44.
- COASE, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), pp. 386-405.
- COLEMAN, M., Ganong, L. H. y Warzinik, K. (2007). *Family Life in 20th-Century America*. Westport, CT: Greenwood Press.
- COTLEAR, D. et al. (2015). Overcoming social segregation in health care in Latin America. *The Lancet*, 385, marzo, pp. 1248-1259.
- COX, L. (2020). Australia's Failing Environmental Laws Will Fuel Further Public Health Crises, Nobel Laureate Warns. *The Guardian*, 24 de mayo. Disponible en <<https://www.theguardian.com/australia-news/2020/may/25/australias-failing-environmental-laws-will-fuel-further-public-health-crises-nobel-laureate-warns>>.
- DELAUNAY, J.-C. y Gadrey, J. (1987). *Les Enjeux de la Société de Service*. París: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- DE VRIES, J. (1994). The Industrial Revolution and the Industrious Revolution. *The Journal of Economic History*, 54(2), pp. 249-270.
- DOHERTY, P. (2013). *Pandemics. What Everyone Needs to Know*. Oxford: Oxford University Press.
- EICHENGREEN, B. y Gupta, P. (2009). *The Two Waves of Service Sector Growth*. NBER Working Papers, 14968. Disponible en <<http://www.nber.org/papers/w14968>>.
- ELLUL, J. (1977). *Le Système Technicien*. París: Calmann-Lévy.
- ELSON, D. (1994). Micro, Meso, and Macro: Gender and Economic Analysis in the Context of Policy Reform. En: I. Bakker (ed.), *The Strategic Silences: Gender and Economic Policy*. Londres: Zed.
- FAJNZYLBER, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Centro de Economía Transnacional/ Editorial Nueva Imagen.
- FINE, M, D. (2007). *A Caring Society? Care and the Dilemmas of Human Service in the 21<sup>st</sup> Century*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- FLORIDA, R. (2017). *The New Urban Crisis. Gentrification. Housing Bubbles, Growing Inequality, and What We Can Do About It*. Nueva York: Basic Books.
- FOURASTIÉ, J. (1989) [1949]. *Le grand espoir du XX<sup>e</sup> siècle*. París: Gallimard.
- GADREY, J. (2010). The Environmental Crisis and the Economics of Services: The Need for Revolution. En: F. Gallouj y F. Djellal (eds.), *The Handbook of Innovation and Services. A Multi-disciplinary perspective*. Cheltenham, R. U.: Edward Elgar, pp. 93-125.

- GADREY, J. (2000). The Characterization of Goods and Services: An Alternative Approach. *Review of Income and Wealth*, 46(3), septiembre, pp. 369-387.
- GADREY, J. (1991). Le service n'est pas un produit: quelques implications pour l'analyse économique et pour la gestion. *Politiques et Management Public*, 9(1), pp. 1-24.
- GALTUNG, J. (1969). Violence, Peace, and Peace Research. *Journal of Peace Research*, 6(3), pp. 167-191.
- GERSHUNY, J. (1983). *Social Innovation and the Division of Labour*. Oxford: Oxford University Press.
- GERSHUNY, J. (1978). *After Industrial Society? The Emerging Self-Service Economy*. Nueva York: The Macmillan Press.
- GILLE, B. (1973). Banking and Industrialisation in Europe. En C. M. Cipolla (ed.), *The Fontana Economic History of Europe — The Industrial Revolution*. Londres: Collins/Fontana Books, pp. 255-357.
- GLECKMAN, H. (2020). Five Ways to Reduce COVID-19 Deaths in Long-term Care Facilities. *Forbes*, 8 de mayo. Disponible en <<https://www.forbes.com/sites/howardgleckman/2020/05/08/five-ways-to-reduce-covid-19-deaths-in-long-term-care-facilities/>>.
- GORZ, A. (2005) [2003]. *O Imaterial. Conhecimento, valor e capital*. São Paulo: Annablume.
- GORZ, A. (1997). *Misères du présent. Richesse du possible*. París: Éditions Galilée.
- HARA, K. et al. (2018). A Data-Driven Analysis of Workers' Earnings on Amazon Mechanical Turk. Inédito. Disponible en <<https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1712/1712.05796.pdf>>.
- HARDIN, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, New Series, 162(3859), pp. 1243-1248.
- HARDOY, J.E., Portes, A. et al. (1984). *Ciudades y sistemas urbanos. Economía informal y desorden espacial*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- HARTWELL, R. M. (1973). The Service Revolution: The Growth of Services in Modern Economy, 1700-1914. En C. Cipolla (ed.), *The Fontana Economic History of Europe – The Industrial Revolution*. Londres: Collins/Fontana Books, pp. 358-396.
- HARVEY, D. (2010). The Right to the City: From Capital Surplus to Accumulation by Dispossession. En: S. Banerjee-Guha (ed.), *Accumulation by Dispossession. Transformative Cities in the New Global Order*. Nueva Delhi: SAGE, pp. 17-32.
- HARVEY, F. (2020). Lockdowns Trigger Dramatic Fall in Global Carbon Emissions. *The Guardian*, 19 de mayo. Disponible en <<https://www.theguardian.com/environment/2020/may/19/lockdowns-trigger-dramatic-fall-global-carbon-emissions>>.
- HASKEL, J. y Westlake, S. (2018). *Capitalism without Capital. The Rise of the Intangible Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Hess, C. y Ostrom, E. (2016) [2007]. Introducción: Una visión general de los bienes comunes del conocimiento. En C. Hess y E. Ostrom (eds.), *Los bienes comunes del conocimiento*. Madrid: Traficantes de Sueños, pp. 26-50.
- HILL, T. P. (2014). Intangibles and Services in Economic Accounts. *EURONA*, 1, pp. 59-72.
- HILL, T. P. (1999). Tangibles, Intangibles and Services: A New Taxonomy for the Classification of Output. *Canadian Journal of Economics*, 32(2), pp. 426-447.
- HILL, T. P. (1977). On Goods and Services. *Review on Income and Wealth*, 23(4), pp. 315-338.
- HOLMSTRÖM, B. S. y Roberts, J. (1998). The Boundaries of the Firm Revisited. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), pp. 73-94.
- HOUTART, F. (2014). El concepto de *sumac kawsay* (buen vivir) y su correspondencia con el bien común de la humanidad. En G. C. Delgado Ramos (coord.), *Buena vida, buen vivir: imaginarios alternativos para el bien común de la humanidad*. México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, pp. 97-124.
- HYMAN, L. (2019) [2018]. *Temp: the Real Story of What Happened to Your Salary, Benefits, and Job Security*. Nueva York: Penguin Books (edición Kindle).

- INEP. (2019). *Censo da Educação Superior 2018. Notas Estatísticas*. Brasília: Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira/MEC.
- KOENE, B., Garstenm, C. y Galais, N. (2014). Management and Organization of Temporary Work. En B. Koene, C. Garsten y N. Galais (eds.), *Management and Organization of Temporary Agency Work*. Nueva York: Routledge.
- MACCHARLES, T. (2020). 82% of Canada's COVID-19 Deaths Have Been in Long-Term Care, New Data Reveals. *The Star*, 7 de mayo. Disponible en <<https://www.thestar.com/politics/federal/2020/05/07/82-of-canadas-covid-19-deaths-have-been-in-long-term-care.html>>.
- MACHLUP, F. (1962). *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press.
- MAGEE, C. L. y Devezas, T. C. (2017). A Simple Extension of Dematerialization Theory: Incorporation of Technical Progress and the Rebound Effect. *Technological Forecasting & Social Change*, 1(17), pp. 196-205.
- MARSHALL, T. H. (1950). *Citizenship and Social Class and Other Essays*. Cambridge: Cambridge at the University Press.
- MARTINEAU, C. (2020). Covid-19: La moitié des personnes décédées son des résidents d'Ehpad. *Notre Temps*, 11 de mayo. Disponible en <<https://www.notretemps.com/famille/guide-aidants/la-moitie-des-personnes-decedees-sont-des-residents-d-ehpad,i218915>>.
- MAURIZIO, R. (2019). Rotación ocupacional e informalidad laboral. El caso de los trabajadores independientes en América Latina. *OIT Cono Sur Informes Técnicos*, 10. Santiago de Chile: Equipo de Trabajo Decente y Oficina de Países de la OIT para el Cono Sur de América Latina.
- MOKYR, J. (2002). *The Gifts of Athena. Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- MORETTI, E. (2013). *The New Geography of Jobs*. Boston: Mariner Books.
- Muñoz, R. y Coraggio, J. L. (2018). Actualizando la economía de las ciudades como objeto de estudio y plataforma de acción. Una aproximación desde la economía sustantiva en América Latina. En: J. L. Coraggio y R. Muñoz (dirs.), *Economía de las ciudades de América Latina hoy*, vol. I: *Enfoques multidisciplinares*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 19-84.
- MUSGRAVE, R. A. (1959). *The Theory of Public Finance. A Study in Public Economy*. Tokio: McGraw Hill Kogakusha.
- NEATE, R. (2016). US Warns Europe over Plan to Demand Millions in Unpaid Taxes from Apple. *The Guardian*. 24 de agosto. Disponible en: <<https://www.theguardian.com/technology/2016/aug/24/apple-taxes-european-commission>>.
- NEDELSKY, J. (2011). *Law's Relations. A Relational Theory of Self, Autonomy, and Law*. Oxford: Oxford University Press.
- NORTH, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NUSSBAUM, M. (2011). *Creating Capabilities. The Human Development Approach*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- OCAMPO, J.A. (2014). La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia. En J. A. Ocampo *et al.*, *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Santiago de Chile: CEPAL, pp. 19-52.
- OCDE, CAF Development Bank of Latin America y European Union. (2019). *Perspectivas económicas de América Latina 2019. Desarrollo en transición*. París: OCDE. Disponible en <<https://doi.org/10.1787/g2g9ff1a-es>>.
- OIT. (2019). *Panorama laboral 2019 América Latina y el Caribe*. Lima: Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Organización Internacional del Trabajo.
- OIT. (2018a). *Panorama laboral 2018. América Latina y el Caribe*. Lima: Oficina Regional para América Latina y el Caribe, OIT.
- OIT. (2018b). *Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico*. Ginebra: OIT.

OIT. (2017). *Panorama laboral 2017. América Latina y el Caribe*. Lima: Oficina Regional para América Latina y el Caribe, OIT.

ONU-DESA (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Estadística) (2009). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*. Revisión 4 (ST/ESA/STAT/SER.M/4/Rev. 4). Disponible en <[https://unsstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm\\_4rev4s.pdf](https://unsstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4s.pdf)>.

OSTROM, E. (1999). *El gobierno de los Bienes Comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

PAULRÉ, B. (2009). Technique et connaissance en économie. En: S. Craipeau, G. Dubey, P. Musso y B. Paulré, *La connaissance dans les sociétés technicienne. Enjeux et dangers de l'industrialisation de la connaissance*. París: L'Harmattan, pp. 21-49.

PERKIN, H. (2002) [1989]. *The Rise of Professional Society. England since 1880*. Londres: Routledge.

PINTO, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(1), enero-marzo.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2019). *Informe de Desarrollo Humano 2019. Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del Desarrollo humano en el siglo XXI*. Nueva York: Naciones Unidas. Disponible en <[http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2019\\_es.pdf](http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_es.pdf)>.

PROYECTO REGIONAL DE LA TSE. (2019). *Esto no da para más. Hacia la Transformación Social-Ecológica en América Latina*. México: Friedrich-Ebert Stiftung. Disponible en <<http://www.fes.de/cgi-bin/gbv.cgi?id=16321&ty=pdf>>.

REID, M. (1934). *Economics of Household Production*. Nueva York: Wiley.

RICYT (2019). *Principales Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos/ Interamericanos 2019*. Buenos Aires: Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana. Disponible en <<http://www.ricyt.org>>.

RIFFO, I. (2017). Desarrollo, urbanización y desigualdades en América Latina y el Caribe: una perspectiva estructuralista. En R. Jordán, L. Riffo y A. Prado (eds.), *Desarrollo sostenible, urbanización y desigualdad en América Latina y el Caribe. Dinámicas y desafíos para el cambio estructural*. Santiago de Chile: CEPAL.

RIFKIN, J. (2014). *The Zero Marginal Cost Society. The Internet of Things, The Collaborative Commons and the Eclipse of Capitalism*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

RIFKIN, J. (2010) [2009]. *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*. Barcelona: Paidós.

RITZER, G. (2019). *The McDonaldization of Society. Into the Digital Age*. Los Angeles: SAGE.

RITZER, G. y Jurgenson, N. (2010). Production, Consumption, Prosumption. The Nature of Capitalism in the Age of 'Digital' Prosumer. *Journal of Consumer Culture*, 10(1), pp. 13-36.

ROBERTS, M., Blankerpoor, B., Deuskar, C. y Stewart, B. (2017). Urbanization and Development. Is Latin America and the Caribbean Different from the Rest of the World? *Policy Research Working Paper*, 8019, marzo. Banco Mundial.

RODRÍGUEZ BECERRA, M. (2019). *Nuestro planeta. Nuestro futuro*. Bogotá: Penguin Random.

RODRÍGUEZ, J. y González, D. (2017). Dinámicas demográficas y migratorias, y patrones de urbanización: continuidades, cambios, perspectivas y desafíos. En: R. Jordán, L. Riffo y A. Prado (coords.), *Desarrollo sostenible, urbanización y desigualdad en América Latina y el Caribe. Dinámicas y desafíos para el cambio estructural*. Santiago de Chile: CEPAL, pp. 75-118.

RODRIG, D. (2015). Premature deindustrialization. *NBER Working Paper*, 20935, febrero. Disponible en <<http://www.nber.org/papers/w20935>>.

ROSENBLUM, J., Horvath, A. y Hendrickson, C. (2000). Environmental Implications of Service Industries. *Environmental Science & Technology*, 34(22), pp. 4669-4676.

- RULLANI, E. (2004). El capitalismo cognitivo. ¿Un *déjà vu*? En O. Blondeau *et al.*, *Capitalismo cognitivo. Propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid: Traficantes de Sueños, pp. 99-106.
- SALAZAR-XIRINACHS, J. M. y Chacaltana, J. (2018). La informalidad en América Latina y el Caribe. ¿Por qué persiste y cómo superarla? En J. M. Salazar-Xirinachs y J. Chacaltana (eds.), *Políticas de formalización en América Latina. Avances y desafíos*. Lima: Oficina Regional para América Latina y el Caribe, OIT, pp. 13-47.
- SAMUEL, R. (1977). Workshop of the World. Steam Power and Hand Technology in Mid-Victorian Britain. *History Workshop Journal*, primavera.
- SÁNCHEZ, J. (coord.). (2019). *Recursos naturales, medio ambiente y sostenibilidad. 70 años de pensamiento de la CEPAL*. Santiago de Chile: CEPAL.
- SASSEN, S. (2012). *Cities in a World Economy*. Los Angeles: SAGE.
- SASSEN, S. (2009). Cities in Today's Global Age. *SAIS Review*, XXIX(1), invierno-primavera, pp. 3-32.
- SEN, A. (2000) [1999]. *Development as Freedom*. Nueva York: Anchor Books.
- STEFANONI, P. (2014). El 'Vivir Bien': una compensación discursiva ante los males del capitalismo? En: G. C. Delgado Ramos (coord.), *Buena Vida, Buen Vivir: imaginarios alternativos para el bien común de la humanidad*. México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, pp. 125-144.
- STIGLER, G. J. (1956). *Trends in Employment in the Service Industries*. Princeton: Princeton University Press.
- STIGLITZ, J. E. y Greenwald, B. C. (2015). *Creating a Learning Society. A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*. Reader's Edition. Nueva York: Columbia University Press.
- THOMAS, M. (2008). The Service Sector. En: R. Floud y P. Johnson (eds.), *The Cambridge Economic History of Modern Britain*, vol. II, *Economic Maturity, 1860-1939*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 99-132.
- TOKMAN, V. (1992). *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder: Lynne Rienner.
- TOURAINÉ, A. (1971) [1969]. *The Post-Industrial Society: Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society*. Nueva York: Random House.
- U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY. (2016). *The European Commission's Recent State Aid Investigations of Transfer Pricing Rulings*. U.S. Department of the Treasury White Paper, 24 de agosto. Disponible en: <<https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Documents/White-Paper-State-Aid.pdf>>.
- VAN NIEL, J. (2007). *L'économie de fonctionnalité: définition et état de l'art*. Tesis doctoral. Universidad de Lausanne, Universidad Tecnológica de Troyes.
- VELTZ, P. (2017). *La société hyper-industrielle. Le nouveau capitalisme productif*. París: La République des Idées.
- VENTURA-DIAS, V. (2017). Los desafíos del capitalismo global para la transformación social-ecológica de América Latina. En: V. Ventura-Dias *et al.*, *Las aguas en que navega América Latina*. México: Friedrich-Ebert Stiftung, Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica, pp. 19-99.
- VENTURA-DIAS, V. (2011). Notes on the Care and the Dynamics of Households. Trabajo no publicado presentado en la conferencia anual de la Asociación Internacional de Economistas Feministas (IAFFE) en Hangzhou, China, 25 de junio.
- VENTURA-DIAS, V. (1998). La CEPAL y el sistema interamericano. *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, pp. 269-278.
- VIANA, A. L. D. A., y Silva, H. P. (2018). Neoliberal Meritocracy and Financial Capitalism: Consequences for Social Protection and Health. *Ciência & Saúde Coletiva*, 23(7), pp. 2107-2117.
- WALKER, R. A. (1985). Is there a Service Economy? The Changing Capitalist Division of Labor. *Science & Society*, XLIX(1), primavera, pp. 42-83.
- WEST, S. M. y Lansang, C. (2018). Global Manufacturing Scorecard: How the US Compares to

18 Other Nations. *Brookings Report*, 10 de julio. Disponible en <<https://www.brookings.edu/research/global-manufacturing-scorecard-how-the-us-compares-to-18-other-nations/>>.

WILLIAMSON, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, XXXVIII, septiembre, pp. 595-613.

YOURISH, K., Lai, R. K. K., Ivory, D. y Smith, M. (2020). One-Third of All U.S. Coronavirus Deaths Are Nursing Home Residents or Workers. *The New York Times*, 11 de mayo. Disponible en <<https://www.nytimes.com/interactive/2020/05/09/us/coronavirus-cases-nursing-homes-us.html>>.

La serie Cuadernos de la Transformación es una iniciativa del Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica que divulga propuestas de trayectorias alternativas en las que convergen tanto la sustentabilidad social como la ambiental para enfrentar los desafíos de la actualidad en estos ámbitos. Desde diferentes disciplinas y posturas teóricas, en Cuadernos de la Transformación se difunde el pensamiento de autores que abordan temas de especial relevancia para el cambio estructural en Latinoamérica y el orbe en general.

La Transformación Social-Ecológica es un enfoque en permanente construcción que privilegia el debate y los saberes transdisciplinarios en aras de encontrar respuestas a los retos que impone la actual crisis multidimensional.

#### LA AUTORA

### **Vivianne Ventura-Dias**

Investigadora independiente. Arquitecta y urbanista por la Universidad Presbiteriana Mackenzie de São Paulo. Cuenta con una maestría en Planeación Urbana y Regional y un doctorado en Economía Agrícola y Recursos Naturales por la Universidad de California en Berkeley. Fue investigadora senior y miembro fundador de la Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN por sus siglas en inglés) entre 1997 y 2013. Fue directora de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) de 1998 a 2003. Es autora de un gran número de artículos, capítulos y documentos de trabajo que pueden encontrarse en los sitios Academia y ResearchGate.