

COVID-19

**Tendencias, rupturas
y alternativas
en la crisis
de la economía mundial**

José de Jesús Rodríguez Vargas
Paty Aidé Montiel Martínez
(*coordinadores*)



Covid-19

Tendencias, rupturas y alternativas
en la crisis de la economía mundial

Covid-19

Tendencias, rupturas y alternativas en la crisis de la economía mundial

José de Jesús Rodríguez Vargas
Paty Aidé Montiel Martínez
(*coordinadores*)



Facultad de Economía, UNAM
México | 2022



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Enrique Luis Graue Wiechers	<i>Rector</i>
Leonardo Lomelí Vanegas	<i>Secretario General</i>
Luis Agustín Álvarez Icaza Longoria	<i>Secretario Administrativo</i>
Patricia Dolores Dávila Aranda	<i>Secretaria de Desarrollo Institucional</i>
Raúl Arcenio Aguilar Tamayo	<i>Secretario de Prevención y Atención a la Seguridad Universitaria</i>
Alfredo Sánchez Castañeda	<i>Abogado General</i>

FACULTAD DE ECONOMÍA

Eduardo Vega López	<i>Director</i>
Lorena Rodríguez León	<i>Secretaria General</i>
María del Carmen Aguilar Mendoza	<i>Secretaria Administrativa</i>
Juan M. M. Puig Llano	<i>Coordinador de Publicaciones</i>

Diseño de interiores y portada: Laura Elena Mier Hughes
D.R. © 2022, Universidad Nacional Autónoma de México,
Facultad de Economía,
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.

Primera edición: junio de 2022

ISBN: 978-607-30-6569-6

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales

Impreso y hecho en México/Printed and made in Mexico.

*Dedicado al Dr. Alejandro Ulises
Dabat Latrubesse (1936-2022)*

Contenido

PRESENTACIÓN	13
<i>José de Jesús Rodríguez Vargas y Paty Aidé Montiel Martínez</i>	
CAPÍTULO 1. ¿DESGLOBALIZACIÓN O GLOBALIZACIÓN DIFERENTE TRAS LA PANDEMIA DE COVID-19?	23
<i>Paty Aidé Montiel Martínez y Alejandro Ulises Dabat Latrubesse</i>	
Introducción	23
1.1 Dichos y hechos. (Des)globalización después de la crisis económica 2007-2009	25
1.2 La globalización como patrón espacial del capitalismo contemporáneo	30
1.2.1 Las diferentes caracterizaciones de la globalización	30
1.2.2 El patrón espacial y su relación con las nociones de fase y vía de desarrollo capitalista	33
1.2.3 La revolución informática como característica distintiva de la globalización	37
1.3 La globalización bajo una vía no neoliberal tras la Covid-19	39
Reflexiones finales	43
Bibliografía	43
CAPÍTULO 2. ECONOMÍA POLÍTICA DEL VIRUS: SIGUIENDO EL RASTRO Y SU LEGADO DE CARA AL FUTURO	49
<i>Sergio Ordóñez</i>	
Introducción	49
2.1 Orígenes: ocultamiento de la evidencia, pero el rastro genómico escapa	50
2.2 El confinamiento y la búsqueda de la representación de lo social en vías de desarrollo diferenciadas: ¿y la Organización Mundial de la Salud (OMS)?	52
2.3 Parálisis económica viral, planes de rescate y trayectoria en el futuro inmediato	57

2.4 Profundización de la disputa hegemónica mundial	59
2.5 Nuevas mutaciones en la cuarta oleada y perspectivas en la quinta	61
Reflexiones finales: ¿habrá un mundo pos-virus sin él?	66
Bibliografía	68
CAPÍTULO 3. EL ESTADO Y EL CAMBIO DEL RUMBO ECONÓMICO	75
<i>Leonard Mertens</i>	
Introducción	75
3.1 Pensamientos económicos emergentes post-crisis 2008-2009	76
3.2 Desafíos del desarrollo sostenible: el rol del Estado y otros actores sociales	90
3.2.1 Trabajo Decente	95
3.2.2 Las empresas y el desarrollo sostenible	97
Conclusiones	101
Bibliografía	102
CAPÍTULO 4. RECESIÓN PANDÉMICA, AGOTAMIENTO DEL NEOLIBERALISMO Y AMENAZAS AL EMPLEO: EFECTOS DE LA COVID-19	107
<i>Mario Humberto Hernández López</i>	
Introducción	107
4.1 ¿Crisis estructural o coyuntural?	109
4.2 Desempleo cíclico, tecnológico y estructural	116
4.3 El empleo y la paradoja de la productividad	119
Conclusiones	122
Bibliografía	123
CAPÍTULO 5. UNA MIRADA A LA PANDEMIA DESDE EL PODER CORPORATIVO DEL <i>BIG TECH</i>	127
<i>Josué G. Veiga</i>	
Introducción	127
5.1 Las corporaciones transnacionales en la cima de la economía mundial	128
5.2 El papel de las corporaciones transnacionales en la pandemia	133
5.2.1. Corporaciones transnacionales como catalizadoras genéticas	134
5.2.2. Corporaciones transnacionales en la propagación/mitigación del virus	135
5.3 Corporaciones transnacionales ganadoras en la pandemia	136
5.3.1 Corporaciones tecnológicas: lucrando sin límites	139
Conclusiones	147
Bibliografía	148

CAPÍTULO 6. LA CONFORMACIÓN DEL ORDEN EMERGENTE. LA DISPUTA ESTADOS UNIDOS-CHINA EN EL CONTEXTO PANDÉMICO INTERNACIONAL	157
<i>Eduardo Martínez-Ávila</i>	
Introducción	157
6.1 De Gramsci a Arrighi. La formulación teórica de la categoría <i>hegemonía</i>	160
6.2 La hegemonía estadounidense en jaque. El ascenso del proyecto chino	165
6.3 China en la coyuntura pandémica. De la guerra comercial al multilateralismo regional asiático	170
Reflexiones finales	177
Bibliografía	180
CAPÍTULO 7. GANANCIAS SIN PROSPERIDAD EN EL QUINTO KONDRÁTIEV Y COLAPSO SOCIAL DERIVADO DEL COVID-19	185
<i>José Benjamín Lujano</i>	
Introducción	185
7.1 Configuración de la última onda larga ascendente del capitalismo: tecnología e instituciones	186
7.2 Acumulación de capital durante el V-Kv: financiarización y economía de la inseguridad	193
7.3 Parálisis económica y colapso social por Covid-19	197
Conclusiones	200
Bibliografía	201
CAPÍTULO 8. CONSECUENCIAS SOCIOECONÓMICAS DE LA RECESIÓN CAUSADA POR EL COVID-19 EN ESTADOS UNIDOS, EN EL MARCO DE LA ADMINISTRACIÓN DE DONALD TRUMP	205
<i>Angélica Araceli Maza Albores</i>	
Introducción	205
8.1 Las consecuencias económicas de la recesión	207
8.2 Las consecuencias sociopolíticas en el marco de la pandemia	219
Conclusiones	229
Bibliografía	230
CAPÍTULO 9. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN LA PANDEMIA: LO POSIBLE EN LO INÉDITO E INCIERTO	241
<i>Antonio Mendoza Hernández</i>	
Introducción	241
9.1 Lo inédito e incierto como punto de partida	244

9.2 Lo posible en lo inédito	247
9.3 Hacer posible lo real	252
Última reflexión	254
Bibliografía	255
CAPÍTULO 10. LA RENTA BÁSICA COMO UNA SALIDA A LA CRISIS ECONÓMICA	259
<i>Oscar Ramírez Hernández</i>	
Introducción	259
10.1 ¿Es justo otorgar una RB a todos los habitantes de una comunidad, independientemente de si trabajan?	262
10.2 Algunas consideraciones para tomar en serio la RB	266
Conclusiones	273
Bibliografía	274
CAPÍTULO 11. ECUADOR FRENTE A LA CRISIS ECONÓMICA, POLÍTICA Y SANITARIA	277
<i>Manuel Rochina</i>	
Introducción	277
11.1 Crisis económica	278
11.1.1 Gestión del presidente Rafael Vicente Correa Delgado	279
11.1.2 Gestión del presidente Lenín Boltaire Moreno Garcés	281
11.2 Crisis política	283
11.3 Crisis sanitaria	287
Conclusiones	290
Bibliografía	291
CAPÍTULO 12. LAS IMPLICACIONES GEOPOLÍTICAS DEL ASEDIO DE ESTADOS UNIDOS CONTRA VENEZUELA	295
<i>María Páez de Victor</i>	
12.1 La Doctrina Monroe	295
12.2 La guerra híbrida no-convencional	297
12.3 Ramificaciones Internacionales	300
12.4 La Pandemia	304
12.5 El Sistema Médico	305
12.6 Solidaridad internacional	307
Conclusiones	308
Bibliografía	310

Presentación

José de Jesús Rodríguez Vargas
Paty Aidé Montiel Martínez
Coordinadores

El libro *Covid-19. Tendencias, rupturas y alternativas en la crisis de la economía mundial* es producto de los tiempos. La pandemia por *coronavirus* que ha asolado al mundo desde el año 2020, y que continúa durante el 2022, determinó que profesoras y profesores de la Facultad de Economía de la UNAM organizaran el seminario *Pandemia por Covid-19 y parálisis económica mundial*, y que fuera transmitido por internet, vía la plataforma de videoconferencia *zoom*, ante la imposibilidad de actividades presenciales.

El seminario se llevó a cabo en dos periodos. El primero del 24 de abril al 10 de julio de 2020, en 11 sesiones semanales; y el segundo del 4 de septiembre de 2020 al 29 de enero de 2021, en 10 sesiones cada dos semanas. Se contó con la participación de 35 académicas y académicos de la Facultad de Economía, de la Facultad de Contaduría y Administración, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y de otras instituciones como de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidades Cuajimalpa e Iztapalapa; del Tecnológico Nacional de México, campus Tláhuac III, y del Instituto Tecnológico Superior de Huachinango en México; también se contó con la participación de colegas de otros países,

como Argentina, Brasil, Ecuador, El Salvador y Venezuela: a todas y a todos les agradecemos y reconocemos su valiosa aportación.

Las exposiciones del seminario *virtual* y los textos presentados en este libro reflejan la preocupación de los participantes por conocer e interpretar el nuevo fenómeno biológico-social, como fue definido por un participante, que ha impactado fuertemente la salud de la población del planeta, y que obligó a los gobiernos a paralizar las actividades económicas *no esenciales* y a encerrar a piedra y lodo –el *Gran Confinamiento*– a la población en sus hogares para evitar la propagación y lograr la contención del virus. En esta circunstancia, no podía ser de otra manera: había que conocer, dar seguimiento al virus del Covid-19 y sus consecuencias, originado en China y rápidamente convertido en pandemia, abarcando a todos los continentes.

Como estudiosos de las ciencias sociales, la mayoría de los participantes en el seminario analizaron la relación de la pandemia con la crisis de la economía mundial –la mayor recesión, la más profunda desde la Gran Depresión–, con la economía de países en particular, con el modelo económico llamado neoliberalismo; se plantearon propuestas de vías de desarrollo alternativa al modelo económico y social dominante; también se observó el fortalecimiento de algunas corporaciones mundiales de *vanguardia tecnológica* que no dejaron de funcionar, al contrario, y se han fortalecido conformando un oligopolio tecnológico, mientras otras empresas y actividades económicas tuvieron que detenerse con las consecuencias naturales, como el desempleo, la falta de ingreso, el incremento de la pobreza y la desigualdad social.

El texto contribuye al análisis crítico del capitalismo internacional, en particular su vertiente neoliberal, desde diversos enfoques: económico, geopolítico, social. Se analiza la crisis ocasionada por la pandemia de Covid-19 como resultado de un proceso de ruptura del paradigma hegemónico de largo plazo, y no como un evento coyuntural o aislado. Pero no se limita al análisis o explicación de estas rupturas, sino que plantea alternativas novedosas para las sociedades, con un enfoque más solidario, como son la economía social solidaria y el acceso a una renta básica universal.

En la primera aportación ¿Desglobalización o globalización diferente tras la pandemia de Covid-19? de Paty Aidé Montiel Martínez, posdoctorante del Instituto de Investigaciones Económicas y profesora en la Facultad de Economía de la UNAM, y Alejandro Ulises Dabat Latrubesse, investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la misma Universidad, cuestionan la existencia de una “desglobalización”, término promovido por una visión internacionalista sobre el fenómeno de la globalización para dar cuenta de la contracción económica internacional después de la crisis económica de 2007-2009. Explican con perspectiva histórica que, más bien, la globalización es el “patrón espacial del capitalismo actual” y que, después de tal crisis, se ha acentuado la tendencia de reconfiguración de sus principios relacionados directamente con la revolución tecnológica en ciernes, continuidad de la informática y de las telecomunicaciones y base de la ahora denominada economía digital, así como con la integración de una vía alterna conformada por países que se oponen a los principios del neoliberalismo. Argumentan que la pandemia por Covid-19 ha acentuado las tendencias en la reconfiguración de la globalización y su necesidad histórica bajo la vía alterna de desarrollo conformada por países, llamados por los autores, de economía mixta social productivista.

En seguida, Sergio Ordóñez, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, con el trabajo *Economía política del virus: siguiendo el rastro y su legado*, expone el origen, la difusión y legado del virus Covid-19 y plantea la contienda de las principales potencias por desarrollar las vacunas *anticovid*, como parte de la lucha por la hegemonía mundial; ante esto el autor resalta la contradicción entre el “carácter social-acumulativo del conocimiento y su apropiación privada”, considerándola más relevante en la fase actual del capitalismo; expone las estrategias de los países frente al virus y los resultados de mayor o menor virulencia, dependiendo de las vías de desarrollo, como la asiática, la escandinava y la de los países neoliberales, en particular la respuesta del gobierno mexicano; considera que China y Corea del Sur son los países que están en la vanguardia en el enfrentamiento del virus y se convirtieron en referente de los demás. El autor aporta “escenarios y desafíos en el *mundo pos-virus*”, en el

desconfinamiento, en la recuperación económica y –prevé el autor– en la profundización de tendencias previas con ingredientes adicionales.

Leonard Mertens, de la Red Latinoamericana de Desarrollo de Competencias y Organizaciones Sostenibles, en el capítulo *El Estado y el cambio del rumbo económico*, se plantea el estudio de la redefinición del rol del Estado en la economía, a partir de la post-crisis económica de 2008-2009, de la pandemia del Covid-19, además de las crisis sociales y ambientales. Resume a autores que representan el “pensamiento económico emergente” que han desplazado al pensamiento económico dominante neoclásico o neoliberal, por un planteamiento alternativo de desarrollo inclusivo y ambiental responsable, autores que cuestionan el crecimiento económico como último y principal objetivo de la política económica. Destaca la necesaria capacidad del Estado para articular y gestionar actores y agentes sociales de diferentes planos: macro, sectorial y micro, y se plantea el papel clave de las empresas en el cambio de rumbo de la economía sujeto a dicha capacidad del Estado.

Mario Humberto Hernández López, profesor de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, en su contribución titulada *Recesión pandémica, agotamiento del neoliberalismo y amenazas al empleo: efecto de la Covid-19*, ofrece una caracterización de la crisis económica actual, “precipitada por la pandemia”, y su repercusión sobre el empleo. Define la pandemia como una manifestación *biológica-social* y su propagación como “global y apresurada”, diferente a otras, que detonó una crisis económica incubada por diferentes malestares sociales conformados durante el predominio del neoliberalismo, develando las carencias del sistema de salud y las limitaciones del sector público. La crisis es vista con un carácter estructural y no coyuntural, que enlaza la tendencia del desempleo tecnológico del periodo neoliberal y el desempleo cíclico de la pandemia, lo que exige, dice el autor, “una reinención del trabajo”.

Josué G. Veiga, maestrante en el posgrado de Estudios Latinoamericanos y miembro investigador del Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales de la UNAM, con el capítulo *Una mirada a la pandemia desde el poder corporativo del Big Tech*, analiza el papel de las

grandes corporaciones transnacionales durante la pandemia y el *Gran Confinamiento*. Especialmente se centra en las llamadas *Big Tech*, empresas mundiales de *vanguardia tecnológica* que, a diferencia de otras empresas, han aprovechado la situación. El autor proporciona datos financieros que muestran el fortalecimiento de empresas como Facebook, Amazon, Alphabet, Microsoft, Apple y Netflix; también proporciona datos de las 100 principales corporaciones y la concentración en países como Estados Unidos y China, y su capitalización bursátil. Situación, financiera y concentración oligopólica que lleva al autor a rechazar la tesis del *fin de la globalización*, y también a ver en el poder oligopólico de las *Big Tech* importantes barreras ante cualquier “intento democrático de un mundo más equitativo”.

Eduardo Martínez-Ávila, profesor de la Facultad de Economía de la UNAM y doctorante del posgrado del Instituto de Investigaciones Económicas, aporta el trabajo *La conformación del orden emergente. La disputa hegemónica Estados Unidos-China en el contexto pandémico occidental*. Observa el autor un “momento histórico inédito”, un reordenamiento de las estructuras sistémicas internacionales, con la concatenación de tres “temporalidades”: en primer lugar, la crisis del modelo económico neoliberal con su legado de empobrecimiento, miseria y desigualdad social; en segundo lugar, la progresiva declinación de la hegemonía internacional de Estados Unidos y la expansión del proyecto chino, la comparación de las dos potencias, que –dice el autor– “no significa la pérdida total” de la posición privilegiada de Estados Unidos; la tercera temporalidad, que define la nueva configuración mundial, es lo que llama “la reproducción del proyecto civilizatorio de la modernidad occidental” y el riesgo que la sociedad contemporánea, con su fundamento antropocéntrico, pone para la *reproducción ampliada de la vida*.

José Benjamín Lujano López, profesor y doctorante de la misma Facultad de Economía, en *Ganancias sin prosperidad en el Quinto Kondrátiev y colapso social derivado del Covid-19*, analiza, desde un replanteamiento al macroconcepto de los ciclos Kondrátiev, la formación de la última onda larga ascendente –llamada V-Kv–, ubicando sus dos

“facetas estructuradoras”: la tecnológica-económica –el *Paradigma Tecnológico-Económico*– y la social-institucional –*Marco Socio-Institucional*–, buscando establecer las bases que fundamentaron el proceso de *financiarización* y la economía de la inseguridad de las últimas décadas. Tal contexto, dice el autor, derivó en colapso social por la irrupción del Covid-19, entramando al capitalismo en una etapa de estancamiento con degradación, al convivir una plétora de capital que busca espacios rentables con grandes sectores sociales que fueron expulsados del proceso productivo. Es con la pandemia de 2020 como se aceleró la recesión capitalista, y detonó un severo cuestionamiento sobre la institucionalidad neoliberal, ya que se evidenció “la generación de elevadas ganancias para las grandes corporaciones con nula prosperidad para el resto de la humanidad”, y el desmantelamiento de la seguridad social.

Angélica Araceli Maza Albores, profesora y doctorante de la Facultad de Economía de la UNAM, presenta *Consecuencias socioeconómicas de la recesión causada por el Covid-19 en Estados Unidos en el marco de la administración de Donald Trump*. Para la autora, la pandemia llega a Estados Unidos, el centro hegemónico capitalista, “en medio de enormes límites socioeconómicos” y en “condiciones sociopolíticas disruptivas”, como la presidencia de Donald Trump y la implementación de políticas económicas dirigidas al rescate de la industria manufacturera estadounidense y la lucha competitiva frente a China. En este marco se analizan los efectos de la pandemia, especialmente en la industria manufacturera, con base en los ciclos industriales y la acumulación de capital; también expone “los cambios en el marco institucional” durante la presidencia de Donald Trump, la respuesta a la pandemia, y la reacción del nuevo presidente, Joseph Biden, contra la pandemia y las propuestas de políticas económicas.

Antonio Mendoza Hernández, profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana y de la Facultad de Economía de la UNAM, en *La Economía Social y Solidaria en la pandemia: lo posible en lo inédito e incierto*, ofrece, en el marco de la pandemia y la crisis económica, una interpretación con base en la llamada *Economía Social Solidaria* (ESS), y la presenta como una vía de desarrollo que puede mostrar que “lo posible puede

convertirse en realidad”. Hace un recuento de propuestas y teorías críticas que buscan alternativas para “la sobrevivencia de la humanidad” mediante los “procesos colectivos de organización”. A los colectivos de las *Redes Alimentarias Alternativas* los ve como “formas y mecanismos novedosos para garantizar la reproducción de la vida enfrentando esta crisis y el aislamiento con organización y creatividad consolidando espacios de autogestión y autoorganización”. Para el autor, la ESS representa una “potencia con vocación de futuro que nos ofrece una visión del mundo con un pensamiento y práctica que pueden ser parte de la construcción de un modelo postneoliberal”. Se presenta como una propuesta alternativa al capitalismo neoliberal.

Por su parte, Oscar Ramírez Hernández, estudiante de la Especialidad en Desarrollo Social en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, en la UNAM, con el trabajo *La Renta Básica como una salida a la crisis económica*, presenta “una apología” de la Renta Básica (RB), definida como un ingreso pagado por el Estado a toda la población; la propone como “la alternativa más factible ante el alcance y la profundidad de la crisis económica, acentuada por la declaratoria de pandemia por la aparición de la Covid-19”. Cuestiona el sistema económico dominante – el capitalismo –, critica a la “cultura del trabajo” –más y mejor– como medio para triunfar socialmente, critica a la “ideología que sustenta el trabajo asalariado” y lo ve como impracticable y en crisis; finalmente, cuestiona la tecnología: “¿qué sentido tiene entonces el aumento de la tecnología en nuestras sociedades ‘avanzadas’ si se ha vuelto contra nosotros?” El autor ve el incremento progresivo de la riqueza y propone su reparto, aboga por una reducción del tiempo socialmente necesario para la reproducción material, es decir, mayor tiempo libre para el trabajador; llama a los trabajadores a luchar contra el capital, y no entre ellos, por medio de un nuevo sindicalismo que represente realmente el interés de los trabajadores en activo y de los desposeídos sin salarios. La Renta Básica es vista como una “propuesta radical, seria y perfectamente realizable”.

Manuel Rochina, Investigador del departamento de estudios socioeconómicos de la Confederación de Pueblos y Organizaciones Indígenas

Campeñas del Ecuador, analiza *Ecuador frente a la crisis económica, política y sanitaria*. Relata algunos de los antecedentes de la economía y la sociedad ecuatoriana, desde la adopción del dólar como moneda nacional en el año 1999, para analizar en concreto la trayectoria y el cambio estructural, llevado a cabo en los últimos años con el gobierno del periodo 2007-2016, y lo compara con el actual de 2016-2021. Ve la gestión de Rafael Correa, producto de la “alta conmoción social, política y económica”, como la de un gobierno con ideas contrarias al neoliberalismo y de carácter nacionalista, con resultados favorables en términos de crecimiento económico, de la distribución de la riqueza y la disminución de la desigualdad. El autor confronta la gestión de Correa con la del presidente, Lenin Moreno; considerado, éste, compañero histórico del *correísmo* y sucesor natural, que “inmediatamente empieza a dar señales de diferenciarse del gobierno de Correa” y adopta políticas económicas de tipo neoliberal y empresarial, y persigue política y judicialmente al expresidente y a otros importantes funcionarios del gobierno de Correa.

Finalmente, María Páez de Victor, Profesora universitaria retirada y escritora de origen venezolano, presenta el trabajo *Las implicaciones geopolíticas del asedio de EE.UU. contra Venezuela*. Su punto de partida es la antigua *Doctrina Monroe* de Estados Unidos, que plantea la consigna de “América para los americanos” (originalmente en contra de la injerencia del continente europeo) y que ha sido utilizada, dice la autora citando a Chomsky, “como declaración de hegemonía estableciendo el derecho de intervención unilateral sobre toda la América”. Así la autora reseña “la guerra no convencional que Estados Unidos y sus aliados han realizado contra Venezuela”; agresiones contra el anterior gobierno del presidente Hugo Chávez y contra el actual, Nicolás Maduro. Plantea la escritora que no es una guerra por “la democracia y los derechos del pueblo”, sino por las reservas naturales, el petróleo; asegura la profesora venezolana que es la agresión imperialista contra un “gobierno popular” apoyado por un movimiento que “tiende hacia el socialismo”.

Queremos reconocer ampliamente a la Coordinación Académica del “Seminario Pandemia por Covid-19 y parálisis económica mundial”,

conformado por la Dra. Paty Aidé Montiel Martínez, la Mtra. Angélica Araceli Maza Albores, el Mtro. José Benjamín Lujano López y el Lic. José Santos Escárcega Castañeda, que se encargaron del diseño, de la organización, de la invitación, y además fueron participantes como ponentes y moderadores de las sesiones.

Hay que señalar que el Seminario fue realizado bajo el auspicio del *Programa de Globalización, Conocimiento y Desarrollo* (Proglocode), con sede en el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) de la UNAM, y que, resultado de ello, este libro se elaboró con el apoyo del *Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica* (PAPIIT) clave IN307319, de la Universidad nacional Autónoma de México (UNAM), bajo la responsabilidad del Dr. José de Jesús Rodríguez Vargas, de la Facultad de Economía. Finalmente agradecemos las revisiones y adecuaciones realizadas por los estudiantes Estela Alejandra Beltrán Elizalde, José Manuel Hernández Lemus y Eduardo Ulises Galicia Galicia, becarios del proyecto.

Ya dictaminado el presente trabajo y en revisión final, fuimos testigos de la hospitalización y fallecimiento del Dr. Alejandro Ulises Dabat Latrubesse, colaborador generoso en este libro. A él, nuestro querido maestro, colega y amigo, le dedicamos este esfuerzo colectivo.

Ciudad Universitaria, Facultad de Economía. Abril de 2022.

CAPÍTULO 1.

¿Desglobalización o globalización diferente tras la pandemia de Covid-19?

Paty Aidé Montiel Martínez¹
Alejandro Ulises Dabat Latrubesse†²

INTRODUCCIÓN

Desde el 2020, la palabra *desglobalización* ha reaparecido en la prensa, un término utilizado después de la crisis económica de 2007-2009 para describir la contracción del comercio internacional. Pero ahora, el uso del término renace con más fuerza en los medios debido a las consecuencias verdaderamente globales de la pandemia por Covid-19.

Una de las acciones de los Estados nacionales para enfrentar esta pandemia ha sido, principalmente, el distanciamiento social físico entre personas y evitar la aceleración e incremento de contagios. Pero esta

¹ Mexicana. Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM, Becaria del Instituto de Investigaciones Económicas, asesorada por el Dr. Jorge Basave. Profesora de asignatura en la Facultad de Economía de la misma universidad. Miembro del Programa de Globalización Conocimiento y Desarrollo (Proglocode). Es Doctora en Ciencias Políticas y Sociales por parte de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, así como Maestra en Economía por parte de la Facultad de Economía, ambas facultades de la UNAM. Correo-e: montielm@unam.mx; anitalavalatina2@gmail.com

² Investigador titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Miembro del Programa de Globalización Conocimiento y Desarrollo (Proglocode).

medida también ha generado que muchas de las actividades económicas se detengan, causando que el Producto Interno Bruto (PIB) mundial sea el más bajo en los últimos tiempos. El mundo ha caído en una de sus mayores crisis económicas y las perspectivas de recuperación son sombrías; así lo han referido los *economics think tanks* quienes han reportado un crecimiento del 2.6% en 2019, del -3.4% en 2020; mientras que se ha estimado un crecimiento del 5.5% en 2021, y se proyecta que sea del 4.1% en 2022 y 3.2% en 2023, que más bien expresa una sobrerreacción estadística (World Bank Group, 2022: 4). Para el caso de América Latina y el Caribe las proyecciones de crecimiento son aún peores, del -6.8% en 2020, que exacerbó los problemas estructurales de la región: baja inversión y productividad, informalidad, desocupación, escasa cobertura de los sistemas de protección social y de salud, altos niveles de desigualdad y pobreza; se considera que la región crezca 6.2% en 2021 con perspectivas de desaceleración en 2022 con 2.1% de crecimiento (CEPAL, 2022: 129-130).

En este contexto, el término “desglobalización” nuevamente provoca una especie de “picazón” en la boca de los analistas económicos para describir las contracciones en el comercio entre países, la disminución en el flujo de personas, bienes y servicios e inversiones. Pero esta descripción es muy limitada. Menciona solo una característica de la globalización: el alcance de las relaciones comerciales y de inversión de capitales entre países y empresas, lo cual omite las características cualitativas e históricas que corporizan el fenómeno de la *globalización* y que la diferencian de procesos de internacionalización del capital anteriores.

Nuestro trabajo explica que tal desglobalización es inexistente en términos estructurales, y que más bien se trata de una caída circunstancial del comercio y la inversión, que tiene lugar en una coyuntura histórica de reconfiguración de los principios y elementos de la globalización, bajo una vía alterna de desarrollo distinta a la neoliberal y con relación directa a las tecnologías de la llamada “industria 4.0”. Tendencia que se hizo más presente después de la crisis económica de 2007-2009, y que la pandemia por Covid-19 aceleró. Por lo tanto, el presente capítulo se ha dividido

en tres apartados, además de la introducción y las reflexiones finales. En el primero se exponen las opiniones respecto al fenómeno de la “desglobalización”, así como las principales tendencias del comercio internacional, los flujos migratorios y la inversión mundial; así, en el segundo apartado, se presentan las caracterizaciones y definiciones que se identifican en las ciencias sociales sobre el fenómeno de la globalización, y se ofrece una conceptualización histórica apoyándose en las nociones de etapa o fase de desarrollo capitalista y vía alterna de desarrollo del mismo, para que en el tercer apartado se ofrezca una lectura actual de la configuración de una globalización distinta en relación a la posibilidad y necesidad histórica que la Covid-19 implica.

1.1 DICHOS Y HECHOS. (DES)GLOBALIZACIÓN DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA 2007-2009

Los efectos que ha tenido la pandemia por Covid-19 en el comercio internacional fue algo paralizante; por ejemplo, en abril del 2020, la Organización Mundial del Comercio (OMC) anunció para ese año la estrepitosa caída en el comercio internacional de productos de entre el 13% y 32% (OMC, 2020a), ya en octubre de ese mismo año anunció que se preveía un decremento del 9.2% en el comercio internacional, cifra no tan baja como la anunciada en abril, pero aclaraba también que esta última previsión consideraba la recuperación de actividades económicas en los meses de junio a agosto, lo cual podría cambiar según el comportamiento de la pandemia (OMC, 2020b).

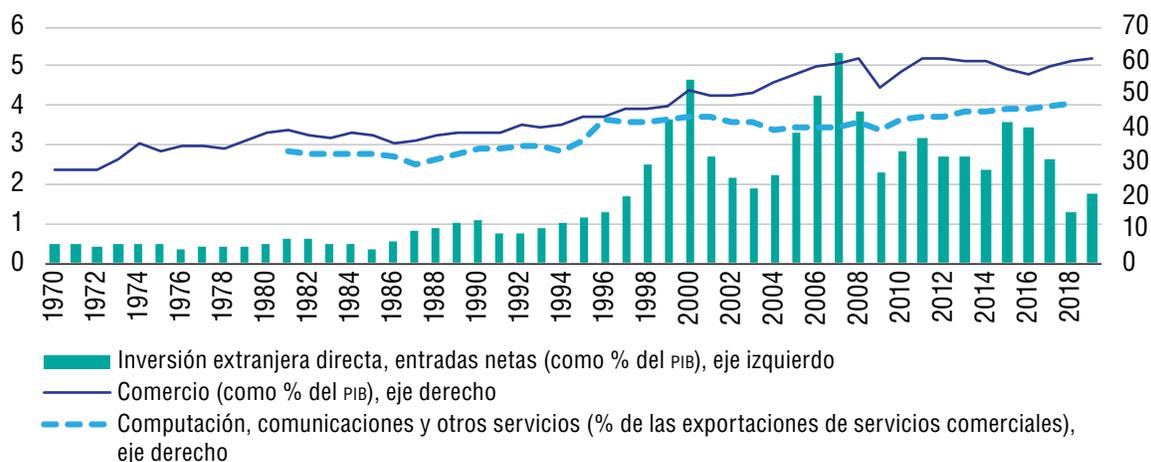
Con estas previsiones para el comercio internacional, diferentes medios también han retomado sus predicciones sobre la globalización para preguntarse si, finalmente, nos enfrentamos ante un proceso de “desglobalización”. De esta manera, en mayo de 2020 *Forbes* narraba la parálisis casi completa de la demanda de servicios logísticos (transporte aéreo y marítimo), considerados la espina dorsal de un sistema altamente interdependiente en el comercio internacional, que ante la pandemia se

preveía una regionalización de la producción (Forbes, 2020). Por su parte, en la portada del semanario *The Economist*, en ese mismo mes, se leía “*Goodbye Globalisation*”, en cuyos artículos principales se sostenía que, desde antes de la pandemia, la globalización ya se encontraba en problemas; la pandemia sería el tercer golpe directo a la globalización después de la crisis económica de 2007-2009 y de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, agudizada por el gobierno de Donald Trump desde 2016, lo que se ha visto reflejado en el escaso crecimiento de los flujos de personas, bienes y capital antes de la pandemia, denominándolo *slowbalisation* (*The Economist*, 2020). A estas predicciones sobre la globalización se agregan las opiniones de especialistas, advirtiendo sobre los efectos negativos de promover posiciones proteccionistas y “desglobalizadoras” después de la cuarentena (Haas, 2020; El-Erian, 2020).

Todas estas editoriales y opiniones coinciden en lo mismo: la desglobalización significa la disminución del tráfico de inversiones, bienes y personas. Y desde esta perspectiva, como se ilustra en la Gráfica 1.1, tal afirmación se confirmaría para la variable de inversiones mundiales y medianamente para el comercio mundial. Sin embargo, como desarrollaremos más adelante, se trata de una visión restringida y muy acotada sobre la globalización. En la década de 1970, la inversión extranjera directa (IED) como porcentaje del PIB apenas constituía alrededor del 0.5%, mientras que el comercio internacional también como proporción del PIB figuraba entre el 35% y 38%; pero es en 1986 cuando el comercio pasó de 35.33% de la producción mundial y creció sostenidamente hasta alcanzar el 51.02% en 2000, en tanto que la IED ya significaba el 4.64% en ese mismo año. La crisis de la burbuja “*dot.com*” de 2001-2002 contrajo tanto el comercio mundial como la IED hasta 2004, en que empezaron a mostrar niveles de recuperación incluso por encima de los años anteriores. Nuevamente, la crisis económica de 2007-2009 provocó una caída en ambas variables cuya recuperación se empezó a mostrar en 2010, el comercio se estabilizó en niveles del 59% al 60% (con una caída en 2016) prácticamente hasta 2019, mientras que la IED no ha vuelto a alcanzar las proporciones que llegó a tener en 2007.

Pero, en contraste, también en la Gráfica 1.1 se observa que la exportación de computación, comunicaciones y otros servicios se ha incrementado desde 1996 y que, posterior a la crisis económica, sus exportaciones como porcentaje de las exportaciones de servicios comerciales se incrementaron del 39% en 2009 a 47% en 2018. En cuanto al continuo crecimiento del comercio internacional del sector electrónico informático y de las telecomunicaciones, líder de la economía mundial en la época de la Revolución Informática, se relaciona con la dinámica que la globalización guarda con los desarrollos de la base tecnológica del capitalismo contemporáneo.

Gráfica 1.1. Mundo. IED, comercio como porcentaje del PIB y exportación de computación, comunicaciones y otros servicios como porcentaje de las exportaciones y servicios comerciales (1970-2019)

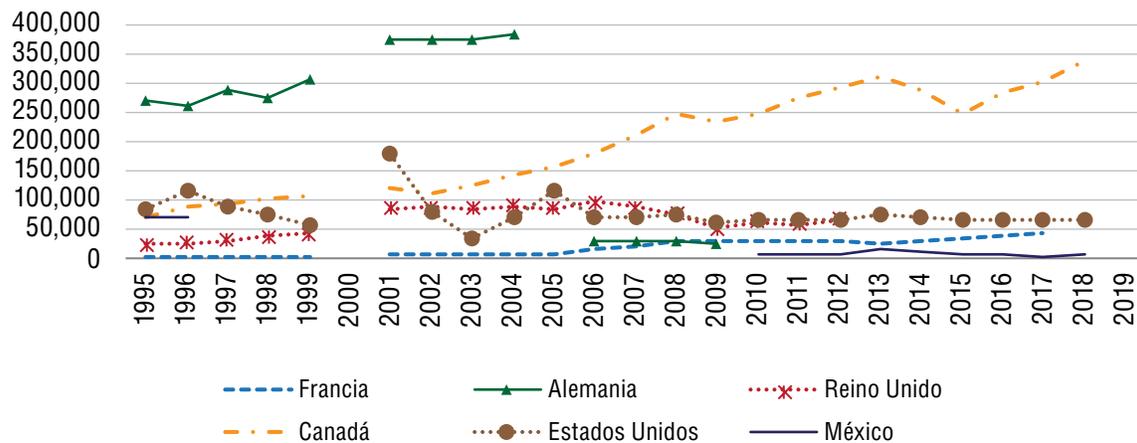


Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2021).

La tercera variable a la que se le pone atención, a la hora de observar la dinámica de la globalización desde una perspectiva internacionalista, es la migración masiva. A este respecto, hacia finales del siglo XX e inicios del XXI, Alemania, el Reino Unido y Canadá mantenían niveles de entradas de trabajadores con un ligero crecimiento, a excepción de Estados Unidos, donde en 2001 cayó considerablemente, debido a las medidas

tomadas por el gobierno ante el atentado terrorista del 9/11. En la Gráfica 1.2, Canadá es el único país cuyo nivel de entradas de trabajadores extranjeros se ha incrementado sostenidamente, así como de Francia, mientras que Alemania, el Reino Unido y Estados Unidos se han mantenido en el mismo nivel o han disminuido en la última década, como el caso de México. Es decir, el flujo de migrantes por trabajo a estas economías no se ha incrementado, e incluso disminuido.

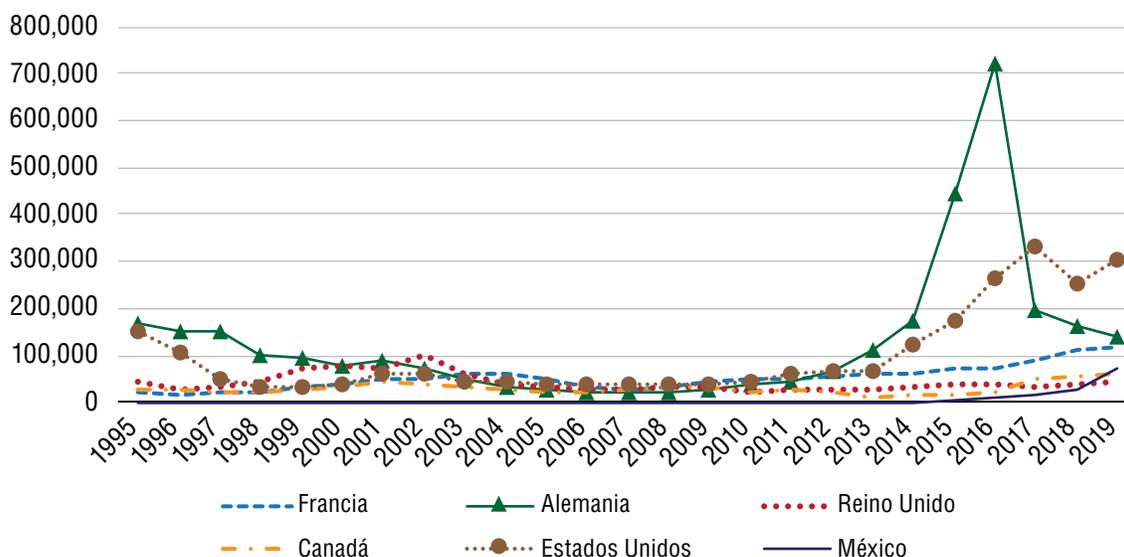
Gráfica 1.2. Principales economías de la OCDE y México:
Entradas de trabajadores extranjeros
(1995-2019)



Fuente: Elaboración propia con base en la OCDE (2021).

En contraste con lo anterior, el flujo de migrantes forzados a emigrar de sus países se ha incrementado en la última década. La Gráfica 1.3 muestra que hacia finales de la década de 1990, el Reino Unido, Francia y Canadá incrementaban sus flujos migratorios de extranjeros solicitantes de asilo en esos países, mientras que en Alemania y Estados Unidos disminuía; sólo en la primera década del s. XXI los niveles de estos países se mantuvieron. Pero a partir de 2010, tras los desplazamientos de poblaciones enteras, todos estos países han recibido cientos de miles de solicitantes de asilo, destacando Alemania, incluso Estados Unidos y México, sobre todo a partir de 2016, a causa de las crisis políticas en los países de origen, que han motivado una migración forzada.

Gráfica 1.3. Principales economías de la OCDE y México:
Entradas de solicitantes de asilo
(1995-2019)



Fuente: Elaboración propia con base en OCDE (2021).

Si se define la globalización como un fenómeno relacionado principalmente con la extensión del comercio internacional y el incremento de las inversiones extranjeras, la conclusión tiende a ser que en la última década, sobre todo después de la crisis económica de 2007-2009, se estaría frente a un proceso de “*slowbalisation*” o “desglobalización”, que ahora se agudiza fuertemente como consecuencia de las medidas sanitarias asumidas por los gobiernos nacionales para enfrentar la pandemia por Covid-19. Pero las cuentas tampoco son absolutas, puesto que en las propias previsiones de la OMC que hemos citado advierten que sus cálculos no incluyen los servicios, y también que los servicios de tecnología de la información podrían beneficiarse de la crisis actual, como se muestra en la Gráfica 1.1 en cuanto a tendencia al alza de los servicios de computación, comunicaciones y otros servicios como porcentaje de las exportaciones de servicios. Además, habría que considerar, en el análisis de los flujos de IED y del comercio internacional, las diferencias de flujos entre las regiones y entre los países; que en el caso de flujos migratorios los datos nos permiten observar incrementos en las migraciones forzadas. Por

ello nos parece que son insuficientes, las variables globales de flujos de capital y de comercio de bienes, para dar cuenta de la complejidad del fenómeno de la globalización. Se requiere pensar y visualizar el fenómeno de la globalización en términos de los cambios histórico-estructurales del capitalismo que han tenido lugar en los últimos 50 años, cuyas complejidades están modificando las dinámicas sociales incluso antes de la pandemia del Covid-19.

1.2 LA GLOBALIZACIÓN COMO PATRÓN ESPACIAL DEL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

1.2.1 Las diferentes caracterizaciones de la globalización

El concepto de globalización ha sido objeto de un intenso debate en las últimas décadas del siglo XX y principios del siglo XXI. Desde diferentes campos del conocimiento social se discutió su naturaleza, significado, consecuencias e incluso el nombre mismo del fenómeno. Desde esta perspectiva, se identifican cuatro núcleos analíticos de convergencia, pero no excluyentes entre sí, ya que los mismos autores podrían compartir aspectos de dos o más caracterizaciones, las cuales se resumen en el Cuadro 1.1, incluso aunque política e ideológicamente sean distintos y hasta tengan posiciones adversas y contrarias.

La caracterización de la globalización como “mito” se derrumbó en la década de 1990, ante la evidencia indiscutible del fenómeno considerado en términos de expansión internacional, y también por el avance de la vía alterna de desarrollo neoliberal, pero que hacia la primera década del siglo XXI mostraría un progresivo agotamiento de su ideología e instituciones ante la resistencia y los avances de economías nacionales mixtas social-productivistas.³

³ Hace referencia a la acción reguladora o directamente productiva del Estado con principios nacionales en sectores estratégicos de los mismos países sobre el capital privado con inclusión, generalmente, de la economía social y solidaria, con diferentes grados de autogestión de la población.

Cuadro 1.1 Distintas caracterizaciones de la globalización

	Globalización como “mito”	Globalización como “mundialización”	“Globalización-desglobalización como sucesiones periódicas cíclicas de la economía mundial”	Globalización como nueva configuración espacial del mundo
Rasgos constitutivos	Ve al cambio histórico mundial como algo puramente accidental	Unilateralización del curso económico mundial dominante como único determinante de lo nacional.	Mayor dinamismo de la economía internacional, que el accionar endógeno de las economías nacionales. No atiende a los componentes de la base tecnológica productiva cambiante (como ahora es el sector electrónico informático y de las telecomunicaciones).	Configuración espacial inédita del capitalismo mundial actual en sus diversos aspectos.
Causas	Invariabilidad estructural del capitalismo o de la economía mundial	El desarrollo de una economía mundial neoliberal a partir de la década de 1980 en desmedro de los Estados nacionales	Dependiendo de los autores, ciclos largos de la economía mundial, competencia mundial, neoliberalismo, o hechos políticos y militares.	Revolución tecnológica de la informática y sus efectos sobre los espacios mundiales y nacionales.
Alcance temporal	Nulo por inexistente	Difícil de definir por contener a su interior aspectos contradictorios de cambio.	Épocas sucesivas de duración variable, por su relación con hechos como los ciclos de larga duración y con eventos políticos o militares, etc.	Configuración espacial del mundo distinta a las anteriores, como componente de la etapa del capitalismo actual
Alcance espacial	Fenómeno no relevante por ser un hecho sustancial	Amplísimo alcance del neoliberalismo desde la década de 1980 en desmedro de los Estados nacionales, los que empezarían a resistir desde la década del 2000.	Sucesión cíclica de épocas de internacionalización y des-internacionalización, incluyendo sólo a los componentes comunes.	Combinación inédita entre las distintas escalas espaciales de un nuevo mundo “global”
Autores representativos	Krugman, P. (1996)	Jalife-Rahme, A. (2007)	Rodrik, D. (2011); Sachs J. (2020)	Brenner, N. (2004); Jessop, R. (2008)

Fuente: Elaboración propia a partir de Dabat (2002) y las conceptualizaciones de otros autores.

Desde entonces el debate girará principalmente en torno a la existencia de: *a)* una nueva época de globalización (o de desglobalización) similar a las anteriores; *b)* la consideración del fenómeno como componente espacial de una nueva etapa del capitalismo basada fundamentalmente en la revolución informática, la economía del conocimiento y la sociedad de la información; y *c)* la continuidad de la nueva etapa con los principios de la revolución industrial o su carácter postindustrial (cuestión que no abordaremos en el presente trabajo).

En cuanto a las caracterizaciones del Cuadro 1.1, la “globalización como mundialización” presupone un dominio total de lo mundial sobre los aspectos nacionales, su visión es apologética del proceso histórico de globalización que predijo la muerte del Estado nacional; ideológica e institucionalmente se conjuga con el neoliberalismo, pues se ha relacionado más con el triunfo ideológico y político del capitalismo occidental en la Guerra Fría, y después de la crisis económica de 2007-2009 confunde elementos de la globalización con el proceso mismo de financiarización para describir un proceso de desglobalización (Jalife-Rahme, A. 2007). Sin embargo, esta caracterización ha colapsado completamente frente a las acciones de los gobiernos para enfrentar la crisis económica de 2007-2009, y ante los análisis que muestran los procesos de reconfiguración del Estado en su forma histórica y, por lo tanto, en sus funciones (Mazzucato, M. 2019; Montiel, P. y Sandoval, S. 2021) e incluso en su re-escalamiento espacial (Brenner N. 2004; Jessop, R. 2008).

En relación a la caracterización de la “globalización-desglobalización como sucesiones periódicas-cíclicas”, se puede decir que es la perspectiva más generalizada y difundida, que no considera la globalización como fenómeno nuevo de las últimas décadas del siglo XX, sino algo que ha existido periódicamente desde hace mucho tiempo (desde los siglos XV, XIX o Segunda Posguerra, según sea el caso, incluso desde antes) (Sachs, J. 2020; Rodrik, D. 2011). En esta caracterización se destaca los indicadores de las relaciones económicas internacionales, como el nivel de comercio internacional, las formas tradicionales de inversión de capital, como la IED, el flujo masivo migratorio, en

detrimento de otros que nos permiten denotar la novedad cualitativa del proceso; como sí lo haría la visión de la globalización como “nueva configuración espacial del mundo”, cuyos autores concuerdan en considerarlo como un proceso histórico complejo de un carácter sin precedentes.

1.2.2 El patrón espacial y su relación con las nociones de fase y vía de desarrollo capitalista

Aunque en sí misma la globalización no es una etapa, sí lo es como dimensión espacial de la etapa histórica actual del capitalismo. Este capítulo considera la globalización como una nueva configuración espacial del mundo (ver Cuadro 1.1), como producto específicamente espacial del conjunto de cambios cualitativos del sistema mundial, relacionados con su base tecnológico-productiva, no sólo extensiva (o contractiva), que ha tenido el capitalismo en los últimos 50 años. Para ello se considera la noción de etapa o *fase de desarrollo capitalista* en conjunto de *vía alterna de desarrollo capitalista*.

La etapa o fase de desarrollo capitalista se refiere a la sucesión abierta de unidades históricas del capitalismo industrial (Dabat, A. 1993:163), entre la base de tecnológico-productiva y su trama socio-institucional y espacial (Ordóñez, S. y Sánchez, C. 2016). Esta concepción reconoce los cambios cuantitativos del capitalismo industrial, que tiene sus antecedentes en las referencias al “ciclo industrial” de Marx (Rodríguez, J. 2005: 44-45), en los estudios de los “ciclos económicos” del siglo XIX de Clement Juglar y de la Oficina Nacional de Investigación Económica (Maddison, A. 1986: 86-87) y, posteriormente, en el análisis de los “ciclos largos” (Kondrátiev, N. 1928/2008).

Asimismo, también en la primera mitad del siglo XX, a estas visiones cuantitativas se agregará la de las “ondas largas” (Schumpeter, J. 1939) que incorporará elementos cualitativos relacionados con los cambios tecnológicos en la sociedad. Hacia la segunda mitad del siglo XX, los estudios

coinciden en señalar la existencia de cuatro “fases”,⁴ “ondas”,⁵ “etapas”⁶ u “oleadas”⁷ del capitalismo industrial hasta el último tercio del siglo XX; y en relación a estos trabajos, el capitalismo actual ha recibido distintas denominaciones.⁸ Pero a pesar de estas distinciones nominales, los estudios destacan con mayor o menor énfasis la relación de tres procesos considerados histórico-estructurales, por su capacidad de reconfiguración de la estructura mundial del capitalismo y reproducción social y espacial, a saber: 1) la revolución tecnológica de la informática y de las telecomunicaciones en la década de 1970, y su impacto en la base tecnológica-productiva en las siguientes décadas; 2) el nuevo papel que la generación y transferencia de conocimientos adquiere en los procesos productivos y, como resultado de lo anterior, 3) la nueva espacialidad de los procesos productivos y deslocalización que denominamos globalización.

⁴ Para Maddison (1986: 120 y 121), las fases se pueden periodizar como: 1) “Fase liberal” (1820-1913); 2) Fase de “acciones en detrimento del prójimo” (1913-1950); 3) “Edad de oro” (1950-1973), y 4) “Fase de los objetivos borrosos” (a partir de 1973).

⁵ Para el caso de Mandel (1986: 92), identifica cuatro ondas de desarrollo quedando su estudio justo en las vísperas de la crisis de la década de 1970. Las ondas largas (considerando su fase ascendente y descendente) son: 1) 1789-1848; 2) 1848-1893; 3) 1893-1940; y 4) 1940/48- ¿1968?

⁶ Para Dabat (1993), las etapas son: 1) “Capitalismo fabril a pequeña escala en un contexto agrario” de 1780-1830; 2) “Capitalismo industrial desarrollado en condiciones premonopolistas” de 1830-1880; 3) “Capitalismo monopolista financiero-clásico” de 1880-1935; 4) “Capitalismo oligopólico estatal” de 1935-1980; y 5) “Capitalismo informático-global” desde 1980.

⁷ Para Pérez (2004), son cinco las oleadas de desarrollo que tienen fecha de inicio, pero no de término, ya que una nueva oleada se traslapa con la anterior, éstas son: 1) “Revolución Industrial” en 1771; 2) “Era del vapor y los ferrocarriles” de 1829; 3) “Era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada” de 1875; 3) “Era del petróleo, el automóvil y la producción en masa” de 1980; y 5) “Era de la informática y las telecomunicaciones” de 1971.

⁸ “Capitalismo informático-global” (Dabat, A. 1993); “Era del informacionalismo global” (Castells, M. 1999); “Era de la informática y de las telecomunicaciones” (Pérez, C. 2004); “Capitalismo del Conocimiento” (Ordóñez, S. 2004); y recientemente, en las corrientes del “buen vivir” sudamericano han recogido la denominación de “Capitalismo cognitivo” (Ramírez, R. 2014).

Estos tres procesos han implicado, a su vez, nuevas pautas de crecimiento y del desarrollo económico nacional, descrito por Pérez (2001) en lo que llama *blanco móvil*. Entre otras se destacan estas pautas: 1) el desplazamiento del patrón industrial metalmecánico-automotriz por el de la electrónica, la informática y de las telecomunicaciones (SEIT) que dinamizan al resto de la economía (Dabat, A. y Ordóñez, S. 2009; Ordóñez, S. y Bouchaín, R. 2011); 2) la relación más estrecha entre información, conocimiento, aprendizaje e innovación en el proceso de reproducción social; 3) nuevas y necesarias formas de coordinación social y formas de Estado (Messner, D. 1999).

Por su parte, el concepto de *vía alterna de desarrollo capitalista* se enlaza con la doble historicidad del capitalismo industrial, como modo de producción y como etapa o fase de desarrollo. Hace referencia al papel de la práctica político-social, definida por la modalidad que adopta la lucha de clases y sectores sociales (géneros, etnias, etc.) en sentido amplio dentro del espacio de los Estados nacionales (Dabat, A. 1994: 44-45). La *vía* es el resultado direccional de la lucha político-social y cultural que opera en las diferentes dimensiones de la formación económico-social: el patrón industrial, el patrón espacial, la estructura y dinámica del capital, la sociedad civil y los patrones culturales, y las formas históricas del Estado y la superestructura institucional; cuya resolución debe dar cuenta de las pautas de crecimiento y desarrollo nacionales que determinada etapa o fase del capitalismo implican.

La *vía alterna de desarrollo* es la modalidad en que los Estados nacionales y tipos de Estados se integran a la fase, etapa o época de desarrollo del capitalismo, y la manera en que abordan sus desafíos. En una época pueden existir tantas particularidades de *vía alternativa* como Estados nacionales existen, de allí el término “*alterno*”; sin embargo, eso queda acotado por el poder hegemónico –entendido en el sentido gramsciano, en la cual se considera el ejercicio del poder a través de la coerción, pero también, y sobre todo, del consenso– que una nación es capaz de ejercer sobre el resto de naciones para conformar un sistema hegemónico internacional de Estados y, consecuentemente, el orden mundial.

De este modo, el neoliberalismo se ha convertido en la vía alterna de desarrollo capitalista hegemónica principalmente en Estado Unidos, Europa Occidental y América Latina desde las décadas de 1980 y 1990. Ha sido el entramado socio-institucional que permitió superar algunas de las limitantes del fordismo-keynesianismo relacionadas principalmente con la liberalización de los mercados nacionales. En paralelo, en el mismo periodo de tiempo, se ha configurado una vía alterna conformada por países en torno a modalidades socio-institucionales y productivas contrapuestas a las dominantes (relaciones Estado–mercado, políticas sociales incluyentes o excluyentes o entre finanzas reguladas o desreguladas, por ejemplo), y que en el siglo XXI sus distintas particularidades nacionales convergen en torno a una vía internacional de alcance mundial relativamente común que disputa la hegemonía mundial a la vía neoliberal.

Así también, desde esta perspectiva histórica, la globalización se concibe como el *patrón espacial* en la configuración de la fase capitalista de finales del siglo XX. Por patrón espacial se entiende la “sistematización de los principios y relaciones que rigen el despliegue y la articulación territorial de los componentes y relaciones del mismo, tanto a partir de las propiedades espaciales de esos componentes y relaciones, como las del espacio geográfico sobre las que se asientan y despliegan como condición material” (Dabat, A. 2002: 68). Es decir, esta concepción del espacio tiene consideraciones físicas y sociales, y por lo tanto históricas. Se piensa que el espacio físico y social se reproduce material y simbólicamente a través de procesos de apropiación que, a su vez, en conjunto tienen efectos retroactivos en la sociedad (Parnreiter, Ch. 2018: 82-95). Por ello, el patrón espacial enlaza, además de la extensión territorial capitalista, nuevas articulaciones de los elementos de la organización territorial directa del espacio (ubicaciones, regiones, ciudades, Estados-nación, orden mundial) y elementos de organización directa no territorial del espacio (tecnológico, tecnoeconómico, socioeconómico e institucional, demográfico, cultural, ambiental) (Dabat, A. 2002: 67-73).

1.2.3 La revolución informática como característica distintiva de la globalización

Por lo anterior, el elemento tecnológico y tecnoeconómico de organización directa no territorial del espacio se destaca tras la revolución tecnológica de la informática y de las telecomunicaciones de la década de 1970, que comprimió y reconfiguró el espacio y sus escalas territoriales al modificar la base tecnológica-productiva de la sociedad.

Los avances en la microelectrónica, con el advenimiento del microprocesador en 1971 y su capacidad de colocar un ordenador en un chip, así como la creación de la computadora personal, y las innovaciones en las telecomunicaciones que permitieron establecer las arquitecturas de conmutación y selección de rutas (Castells, M. 1999: 66-73), han sido la base material de esta revolución tecnológica. Una característica importante de esta revolución de la informática (RI) ha sido la extensión de las actividades cerebrales básicas, como recopilación de datos, almacenamiento y procesamiento de información, que más tarde, en la década de 1990, a través de Internet posibilitaría capturar, almacenar, recuperar, procesar y comunicar información a nivel mundial.

Estos avances se concretaron en el nuevo patrón industrial, que concentra las diversas actividades económicas en el sector de la electrónica, de la informática y de las telecomunicaciones (SEIT), compuesto por bienes tangibles (infraestructura, equipo electrónico, etc.) e intangibles (*software*, servicios informáticos de telecomunicación o redes de computadores y derivados de ellas). Por lo que la economía digital no sería posible sin las transformaciones industriales en la electrónica, informática y telecomunicaciones que componen el fundamento material de lo que estamos viviendo en el siglo XXI.

Bajo esta perspectiva de la globalización, definitivamente, en el siglo XXI, el alcance territorial del capitalismo creció casi totalmente, marginando la producción no capitalista. El potencial de la nueva tecnología ha evolucionado para expandir la comunicación electrónica en tiempo real, alrededor del espacio virtual de Internet y la integración global directa de

la producción en conexiones materiales e inmateriales. Esto ha permitido la reubicación productiva al expandir las redes de producción globales (RPG) a través de una cada vez más compleja organización interempresarial e interindustrial del trabajo a través de la empresa transnacional, internacionalizando al capitalismo; pero también dando lugar a nuevas actividades económicas, nuevas industrias y revitalizando las existentes (como la misma producción de automóviles o la actividad financiera).

Culturalmente, las sociedades migratorias tienen la posibilidad de mantener la identidad de sus orígenes con complejos procesos de hibridación y conflicto. Además, los Estados-nacionales han sido desbordados, como escalas principales de organización productiva, por las ciudades y regiones, las cuales se articulan directamente al comercio internacional a través de las RPG. Incluso hay estudios que, a partir de una visión cuantitativa del estudio de la globalización, cuya propuesta de medición sobrepasa los aspectos del comercio internacional y la IED, concluyen que el tráfico de información, así como de la cultura, y, en menor medida, de la educación, el turismo, la ciencia, y los deportes⁹ en la década de 2010-2018 se han expandido, aún después de la crisis económica de 2007-2009 (Olivíé, I. y Gracia, M. 2020).

⁹ Esta propuesta mide el turismo por “miles de llegadas de turistas no residentes a las fronteras”; los deportes se consideran como la “suma ponderada de los puntos en el medallero en los Juegos Olímpicos de verano, la clasificación mundial FIFA de selecciones absolutas masculinas y femeninas y la clasificación mundial de clubes masculinos de fútbol de IFFHS”; la cultura se considera como las “exportaciones de servicios audiovisuales y relacionados (producciones cinematográficas, programas de radio y televisión, y grabaciones musicales) y de bienes culturales (antigüedades y obras de arte, fotografía, libros, joyería, periódicos, etc.)”; la información es el “número de menciones en noticias de las principales agencias (Associated Press, Reuters, AFP, DPA, ITAR-TASS, EFE, ANSA, Xinhua) y ancho de banda en internet (Mbps)”; la ciencia se considera como el “número de artículos, notes y reviews publicados en los ámbitos de artes y humanidades, ciencias sociales y ciencias”; la educación se observa por el “número de estudiantes extranjeros en educación terciaria en territorio nacional”; y la cooperación al desarrollo se mide por el “flujo de ayuda oficial al desarrollo bruto total o datos homologables” (Real Instituto elcano, 2014-2020).

1.3 LA GLOBALIZACIÓN BAJO UNA VÍA NO NEOLIBERAL TRAS LA COVID-19

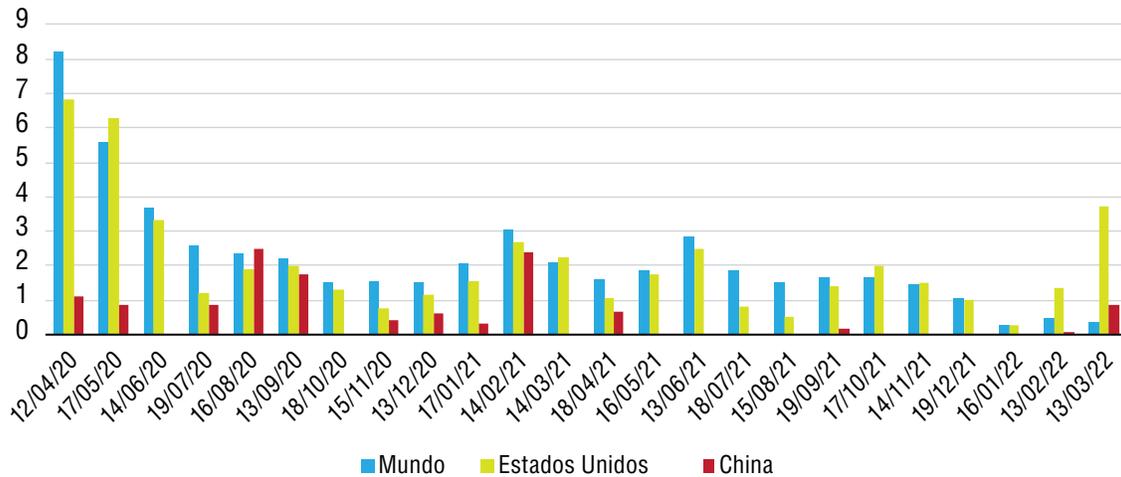
La globalización fue hegemonizada por Estados Unidos y sus aliados, como la Unión Europea y Japón, desde el principio, y se proyectó bajo la vía de desarrollo neoliberal como una forma de desarrollo del capitalismo en esta fase del capitalismo actual. Pero esta forma muestra signos de agotamiento por dos procesos que hacen ahora de la globalización no solo una posibilidad histórica, sino una necesidad.

El primero, está relacionado con la disputa entre Estados Unidos, país que lidera la vía neoliberal, y China, que lidera el desarrollo económico en la región asiática, y que se volvió más evidente después la crisis económica de 2007-2009. El segundo depende del desarrollo que ha tenido la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones en la última década, que ha profundizado sus expresiones físicas, biológicas y digitales, a la vez que ha concentrado su consecuente poder económico en algunas empresas transnacionales denominadas como *Big Tech*. La forma de la globalización se está modificando por la aceleración y acentuación que ambos procesos han tenido tras la Covid-19.

En cuanto al primer proceso, éste se ha acentuado a partir del desempeño que Estados Unidos y China han tenido al enfrentar la crisis sanitaria. A pesar de las dificultades para identificar al paciente cero y los orígenes del virus, se ha señalado la provincia de Hubei, en China, como el primer lugar del brote epidemiológico, lo que llevó a confinar a su capital, la ciudad de Wuhan, en enero de 2020 (WHO-China, 2021). El 26 de enero de 2020 China reportaba 1,527 casos de contagios por Covid-19 y 39 muertes por esta causa, en tanto que Estados Unidos reportaba cuatro casos y cero muertes (Johns Hopkins University & Medicine, 2022). Será hasta el 11 de marzo de 2020 en que la Organización Mundial de la Salud (OMS) caracterizó la enfermedad por Covid-19 como pandemia (WHO, 2020), y para el 15 de marzo, en el mundo ya se presentaban 58,907 contagios y 2,069 fallecimientos, siendo la tasa de letalidad de la enfermedad por

Covid-19¹⁰ de 3.52%; en esa misma fecha, Estados Unidos ya presentaba 2,696 casos y 50 decesos, cuya tasa de letalidad representaba aún el 1.85%, en tanto en China se reportaban 180 casos y 103 muertes, teniendo la tasa de letalidad más alta del 57.22% según cálculos realizados con datos de Johns Hopkins University & Medicine (2022).

Gráfica 1.4. Tasa de letalidad por Covid-19



Fuente: Elaboración propia con base en Johns Hopkins University & Medicine (2022).

La Gráfica 1.4 muestra que, entre abril y julio de 2020, la tasa de letalidad china se mantuvo muy por debajo de las tasas de letalidad del mundo y de Estados Unidos, hasta que en la oleada de agosto de ese año presentó una tasa mayor a la del mundo y de Estados Unidos. Sin embargo, a pesar de las oleadas que se han observado, incluso antes de contar con vacunas, China tiene tasas de letalidad por debajo de Estados Unidos y del mundo, lo cual indica un mejor control de la crisis sanitaria en su territorio.

Además, la profundidad de la crisis económica se pronostica más severa para Estados Unidos que para China. Los datos proporcionados por el Banco Mundial colocan a China con una tasa de crecimiento del PIB del 6% y 2.2% en 2019 y 2020, respectivamente, mientras que para esos mismos años Estados Unidos presenta tasas del 2.3% y -3.4%. El estimado en 2021 se ha ubicado en 8% para China y 5.6% en Estados Unidos; además

¹⁰ Se trata del coeficiente del número de contagios entre el número de muertes a causa de la enfermedad por Covid-19.

de que las proyecciones son de 5.1% y 5.3% en 2022 y 2023, respectivamente para el caso chino, y del 3.7% y 2.6% para esos mismos años en el caso estadounidense (World Bank Group, 2022). Esto ha sido un elemento más para cuestionar la vía neoliberal impulsada durante cuatro décadas en Estados Unidos.

Incluso, la supuesta “desglobalización”, en realidad es un fenómeno propio de los principales países neoliberales del mundo, por la decadencia histórica de su régimen socio-institucional, que solo secundariamente afecta a los países emergentes opuestos a la hegemonía mundial de Estados Unidos y a la vía neoliberal. En estos países, los rebotes de la “desglobalización” del mundo Noroccidental neoliberal, sobre los países emergentes, resultan no solo de su relación comercial y financiera con las economías centrales, sino de las sanciones y otro tipo de agresiones políticas y económicas de Estados Unidos o la Unión Europea (embargos, “golpes blandos”, “*lawfare*, *intervención militar indirecta*”, etc.) como las que sufren Rusia, Irán, Siria, Libia o los países sudamericanos más opuestos al neoliberalismo, como Brasil, Argentina, Bolivia o Venezuela.

En relación con el segundo proceso, desde el último tercio del siglo XX hasta ahora, la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones ha profundizado las capacidades de la computadora para procesar información, gracias a la Ley de Moore; y ya desde la segunda década del siglo XXI mostraba mayores niveles de velocidad, intensidad y extensión. Ahora estamos hablando de diferentes expresiones físicas (vehículos autónomos, impresión en tercera dimensión, robótica avanzada, nuevos materiales), biológicas (bio y nanotecnología) y digitales (Internet de las cosas, sensores, softwares como el *blockchain*, plataformas, *big data*) (Schwab, K. 2016), que nos colocan ante una nueva revolución tecnológica aún en ciernes (NRTC) (Dabat, A. *et al.* 2022).

Con la pandemia, una acumulación de datos producidos por personas todos los días, tan grandes (*terabytes*, *petabytes*, *exabytes*) como heterogéneos (video, audio, interacción social y cualquier cosa que pueda clasificarse en una base de datos), que ya de por sí rompía con las infraestructuras tradicionales de tecnología de la información (Joyanes, L.

2013: 3), han sido aún más aprovechados por algunas empresas y Estados que desde principios del siglo XXI ya lo venían haciendo (Zuazo, N. 2018). Pero en esta coyuntura de la distancia social necesaria e imperiosa, las *Big Tech* (Google, Facebook, Amazon, Microsoft, Apple) se perfilan como las grandes ganadoras de la pandemia del Covid-19. La base económica de estos *Big Tech* es precisamente su capacidad para recopilar, organizar y analizar los datos que las personas producen en Internet, o dispositivos GPS.

Impulsoras de una globalización más individualizada, centrada en las preferencias de los consumidores, que también son productores de los mismos datos, las *Big Tech* prácticamente se posesionaron de la economía digital. Paradójicamente, al mismo tiempo en que el precio del petróleo cayó históricamente (-37, 63 USD por barril en el oeste de Texas el 20 de abril del 2020), el valor de las acciones conjuntas de estas *Big Tech* ascendió a 750 mil millones de dólares desde el final de marzo hasta finales de abril del 2020, gracias al exceso social de plataformas digitales para llevar a cabo las actividades diarias, desde actividades educativas, teletrabajo e incluso de ocio (Magnani, E. 2020). También, junto con las *Big Tech*, aparecen otras compañías, como Netflix, que tiene casi 16 millones de nuevos usuarios entre enero y abril 2020, o Zoom, que ahora lidera el negocio de reuniones y videoconferencias con 131 millones de descargas en abril del 2020 (60 veces más que el mismo período del año anterior) (BBC News Mundo, 2020).

Al mismo tiempo, las tecnologías de esta NRTC no son exclusivas de las grandes corporaciones: las organizaciones públicas y privadas podrían acceder al conocimiento para usar la información que, finalmente, debería pertenecer a todos. La lucha por la legislación sobre el uso de este tipo de recursos es la discusión central en diferentes países de América Latina y de la Unión Europea, cuya resolución nos proporcionará la base para construir otra globalización bajo principios de intereses nacionales.

Existe la posibilidad de configurar una globalización diferente según la vía alterna de desarrollo que se implante. La globalización se está reconfigurando y su soporte material está ahondando la tendencia a la digitalización de diversos ámbitos de la vida social.

REFLEXIONES FINALES

Tras la pandemia por Covid-19, la globalización será diferente. Pero no en términos de la “desglobalización” que la caracterización de sucesiones periódicas-cíclicas con visión internacionalista ha promovido, sino porque la pandemia ha acentuado las tendencias que el capitalismo actual presentaba, sobre todo después de la crisis económica de 2007-2009. Por un lado, la pérdida de hegemonía mundial de la vía neoliberal que lidera Estados Unidos; por otro lado, aunque se muestra una desaceleración en el nivel de comercio internacional y de IED; desde una perspectiva espacial, histórica y estructural de lo que significa la globalización, se observa un cambio en cuanto a las variables que la impulsan, es decir, la transmisión de información y su procesamiento, así como las actividades culturales y otras variables no economicistas y no territoriales, que se ven afectadas positivamente por las tecnologías relacionadas con una posible nueva revolución tecnológica en ciernes.

Nos parece importante subrayar que la globalización es más que las relaciones comerciales: es una configuración del espacio capitalista que ha implicado cambios, convergencias tecnológicas que también cambian la misma organización social.

Por lo tanto, la forma que adquiera el patrón espacial del capitalismo actual después de la pandemia del Covid-19 requiere profundizar los elementos sociales de cooperación y coordinación internacional, cuya base material la posibilita y que la pandemia los hace necesarios.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial (2021). “Banco de datos. Indicadores del desarrollo mundial” en *Banco Mundial* [online]. 5 de marzo de 2021. Disponible en: <https://databank.bancomundial.org/reports.aspx?source=world-development-indicators>

- BBC News Mundo. (2020). “La economía y el coronavirus: los negocios ganadores y los sorprendidos perdedores durante la pandemia” en *BBC News Mundo* [online]. 25 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-52647431>
- Brenner, N. (2004). *New state spaces. Urban governance and the rescaling of statehood*. Oxford University Press.
- Castells, M. (1999). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad red*. Volúmen 1. México; Buenos Aires: Siglo XXI.
- CEPAL (2022). “Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2021” en *Comisión Económica para América Latina y el Caribe* [online]. 2 de marzo de 2022, Santiago. Disponible: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47669-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2021>
- Dabat, A. (1993). *El mundo y las naciones*. Cuernavaca: Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), UNAM.
- Dabat, A. (1994). *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales I*. México: Fondo de Cultura Económica. Facultad de Economía, UNAM.
- Dabat, A. (2002). “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo” en J. Basave, A. Dabat, C. Morera, M. Á. Rivera Rios y J. Rodríguez Vargas, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: Miguel Ángel Porrúa, UNAM, UAM-A, pp. 41-88.
- Dabat, A., y Ordóñez, S. (2009). *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*. México: Casa Juan Pablos, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Dabat, A., Escárcega, J., Hernández, J., y Montiel, P. (2022). “El capitalismo actual y sus componentes constitutivos” en A. Dabat (ed.), *Del agotamiento del neoliberalismo hacia un mundo multipolar, inclusivo y sostenible*. (En prensa).
- El-Erian, M. A. (2020). “Navigating desglobalization” en *Project Syndicate. The world’s opinions page* [online]. 25 de mayo de 2020. Disponible: <https://www.project-syndicate.org/commentary/covid19-deglobalization-two-priorities-by-mohamed-a-el-erian-2020-05>

- Forbes (2020). "El sector logístico global, golpeado de lleno por la pandemia" en *Forbes México* [online]. 23 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.forbes.com.mx/negocios-sector-logistico-global-afectacion-pandemia/>
- Haas, R. (2020). "Desglobalization and its discontents" en *Project Syndicate. The world's opinions page* [online]. 24 de mayo de 2020. Disponible en: https://www.project-syndicate.org/commentary/deglobalization-discontents-by-richard-n-haas-2020-05?utm_source=Project+Syndicate+Newsletter&utm_campaign=3ce69c95d3-sunday_newsletter_17_05_2020&utm_medium=email&utm_term=0_73bad5b7d8-3ce69c95d3-105044377&mc_
- Jalife-Rahme, A. (2007). *Hacia la desglobalización*. Segunda edición. México: Jorale Editores.
- Jessop, R. (2008). *El futuro del Estado capitalista*. A. De Cabo y A. García (trads.) Madrid: Los libros de la catarata.
- Johns Hopkins University & Medicine. (2022). *Coronavirus resource center. Global map*. Recuperado el 12 de febrero de 2022, de Johns Hopkins University & Medicine: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>
- Joyanes, L. (2013). *Big data. Análisis de grandes volúmenes de datos en organizaciones*. México: Alfaomega Grupo Editor.
- Kondratiev, N. (1928/2008). *Los ciclos largos de la coyuntura económica*. L. Sandoval Ramírez (trad.) México, Ediciones del lirio. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Krugman, P. (1996). *Pop Internationalism*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Maddison, A. (1986). *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*. México, Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México.
- Magnani, E. (2020). "Coronavirus: un mundo perfecto para Apple, Microsoft, Amazon, Google y Facebook" en *Página 12* [online]. 25 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.pagina12.com.ar/264399-coronavirus-un-mundo-perfecto-para-apple-microsoft-amazon-go>

- Mazzucato, M. (2019). *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. J. San Julián, y A. Solé (trads.) Barcelona, RBA Economía.
- Messner, D. (1999). "Del Estado céntrico a la "sociedad de redes". Nuevas exigencias a la coordinación social" en N. Lechner, R. Millán, y F. Valdés Ugalde, *Reforma del Estado y coordinación social*. México, Plaza y Valdés editores, IIS-UNAM, pp. 77-121.
- Montiel, P., y Sandoval, S. (2021). "Estado asociativo y cadenas de valor en México al inicio del siglo XXI: el caso de Jalisco" en S. Ordóñez, V. R. Fernández, y C. Brandão (eds.), *América Latina ante el cambio geoeconómico-político mundial: entre la crisis de hegemonía y las nuevas asimetrías del Sur global*. Ciudad de México y Ciudad de Santa Fe, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional del Litoral, pp 241-272.
- OCDE. (2021). "Dataset: International Migration Database" en *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos* [online]. 4 de marzo de 2021. Disponible en: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MIG#>
- Olivié, I., y Gracia, M. (2020). "Is this the end of globalization (as we know it)?" en *Globalizations*. Año 17, número 6, pp. 990-1007.
- OMC (2020a). "Press/855 Comunicados de prensa. Desplome del comercio ante la pandemia de Covid-19, que está perturbando la economía mundial" en *Organización Mundial del Comercio* [online]. 25 de abril de 2020. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr855_s.htm
- OMC (2020b). "Press/862 Comunicado de Prensa. El comercio da muestras de reactivarse tras los efectos de la Covid-19, pero la recuperación sigue siendo incierta" en *Organización Mundial del Comercio* [online]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm
- Ordóñez, S. (2004). "La nueva fase de desarrollo y el capitalismo del conocimiento: elementos teóricos" en *Comercio Exterior*. Año 54, número 1, pp. 4-17.

- Ordóñez, S., y Bouchaín, R. (2011). *Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México*. México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Ordóñez, S., y Sánchez, C. (2016). "Knowledge Capitalism, Globalization, and Hegemony: Toward a Socio-Spatial" en *World Review of Political Economy*. Año 7, número 1, pp. 4-28.
- Parnreiter, C. (2018). *Geografía Económica: Una introducción contemporánea*. Primera edición. México, Facultad de Economía-UNAM.
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. México, Siglo XXI editores.
- Ramírez, R. (2014). *La virtud de los comunes. De los paraísos fiscales al paraíso de los conocimientos abiertos*. Primera edición. Quito, Ediciones Abya-Yala.
- Real Instituto Elcano. (2014-2020). *Qué es el índice elcano de presencia global. Metodología*. 25 de marzo de 2021. Disponible en: <https://www.globalpresence.realinstitutoelcano.org/es/metodologia>
- Rodríguez, J. (2005). *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*. Tesis de doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rodrik, D. (2011). *La paradoja de la globalización. La democracia y el futuro de la economía mundial*. M. D. Crispín Sanchis (trad.). Barcelona, Antoni Bosch.
- Sachs, J. (2020). *The ages of globalization: geography, technology, and institutions*. New York, Columbia University Press.
- Schumpeter, J. (1939). *Business cycles*. McGraw Hill.
- Schwab, K. (2016). *La cuarta revolución industrial*. España, Penguin Random House Grupo Editorial España.
- The Economist. (2020). "Goodbye globalisation. The dangerous lure of self-sufficiency" en *The Economist*.
- WHO. (11 de Marzo de 2020). WHO *Director-General's opening remarks at the media briefing on Covid-19*. Recuperado el 12 de Febrero de 2022, de World Health Organization: <https://www.who.int/director-general/>

speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020

WHO-China. (30 de Marzo de 2021). *WHO-convened Global Study of Origins of SARS-CoV-2: China Part*. Recuperado el 12 de Febrero de 2022, de World Health Organization: <https://www.who.int/publications/i/item/who-convened-global-study-of-origins-of-sars-cov-2-china-part>

World Bank Group (2022). "Global economic prospects" en *The World Bank* [online]. 13 de enero de 2022. Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

Zuazo, N. (2018). *Los dueños de internet. Cómo nos dominan los gigantes de la tecnología y qué hacer para cambiarlo*. Buenos Aires, Debate.

CAPÍTULO 2.
**Economía política del virus: siguiendo el rastro
y su legado de cara al futuro¹**

Sergio Ordóñez²

INTRODUCCIÓN

A continuación, se estudia la economía política del virus en el mundo que le ve mutar e infectar al hombre, a partir del seguimiento de su rastro genómico y del legado que va dejando hasta la cuarta oleada de su diseminación en la segunda mitad de 2021, y poniendo en perspectiva la quinta oleada de inicios de 2022.

¹ Este trabajo es una versión actualizada y ampliada del capítulo *La economía política del virus: siguiendo el rastro y su legado*, contenido en Sánchez A. y Nava I. (coordinadores), *Efectos económicos de la pandemia Covid-19*, IIEC-UNAM. Agradezco el apoyo del PAPIIT IN301519.

² Mexicano. Investigador titular “B”, de tiempo completo, definitivo del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México. Doctor en Economía, Diplome d’études approfondies (D.E.A.) de la formación “Structures productives et systeme mondial” de las universidades Paris VII y París VIII, Francia. Maestro en Economía, Diplome d’études approfondies (D.E.A.) de la formación “Structures productives et systeme mondial” de las universidades Paris VII y París VIII, Francia, 1987, Licenciado en Economía, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro del Programa de Globalización Conocimiento y Desarrollo (Proglocode). Teléfono: 56 22 72 50 Ext: 42435. Correo electrónico: serorgu@gmail.com.

Lo anterior se realiza en cinco episodios: orígenes; confinamiento y búsqueda de la representación de lo social para la supervivencia; parálisis económica viral y trayectoria futura; profundización de la disputa hegemónica mundial; y nuevas mutaciones en la cuarta oleada y perspectivas en la quinta.

Se concluye planteando el horizonte inmediato de la recuperación económica y el del futuro de la evolución del virus.

2.1 ORÍGENES: OCULTAMIENTO DE LA EVIDENCIA, PERO EL RASTRO GENÓMICO ESCAPA

Cuando el equipo del Dr. Zhang Wenhong del *Shanghai Public Health Clinical Centre* recolectó la primera muestra de la secuencia genética del virus Covid-19, de un paciente ingresado el 26 de diciembre de 2019 en un hospital de Wuhan, China (Pinghui, Z. 2020), el virus ya llevaba circulando varias semanas por la ciudad de más de 11 millones de habitantes. Diversos casos con síntomas de tos seca, fuerte dolor de cabeza y corporal, y fiebre, ya habían sido reportados por varias clínicas locales como “neumonía atípica”. Todos los casos tenían un referente en común: el mercado de pescados y mariscos *Huanan*, donde también existía venta ilegal de especies en peligro de extinción, y, se cree, un murciélago pudo haber sido el reservorio original del cual el virus saltó a alguno de ellos y luego al hombre.³

De hecho, desde inicios de diciembre el doctor Li Wenliang había compartido en un grupo médico de chat sobre varios pacientes con síntomas parecidos al SARS, pero había sido reprendido por las autoridades locales por “difundir falsos rumores” –sosteniendo que no había evidencia

³ La irrupción del virus en el marco de la disputa hegemónica mundial entre EE.UU. y China desató teorías conspiracionistas sobre su origen, desde su escape de un laboratorio en Wuhan hasta su implantación en esa ciudad por tropas norteamericanas. Sin embargo, “similitudes entre secuencias [genéticas] iniciales en Wuhan indican que hubo una sola introducción de animales a humanos en China a finales de 2019” (Dr. Emma Hodcroft, Nextstrain, citado por Wang (2020)).

de contagio humano-humano– y obligado a admitir públicamente que había “quebrantado seriamente el orden público” y violado la ley (Davison, H. 2020).

Y sí, para el Partido Comunista Chino (PCCH) lo absolutamente prioritario es mantener el orden político-social y cualquier información que corra libremente en la sociedad civil organizada en redes sociales –y máxime sobre una bomba de tiempo como la que se estaba preparando– representa un peligro latente. La bomba estalló a inicios de febrero cuando el doctor Li muere de Covid-19, originando una rabia frenética masiva en el ciberespacio en contra del PCCH y el gobierno que rebasó la censura habitual, y obligó a las autoridades centrales a rectificar, tomando Xi Jinping directamente la responsabilidad del enfrentamiento del virus, y admitiendo la extrema gravedad de la situación.

Las urgencias del doctor Li primero, y luego del doctor Zhang de compartir al mundo la primera secuencia genética del virus en una plataforma de *software* abierto el 11 de enero, eran muy reales: se acercaba la celebración del Año Nuevo Chino que en su víspera –antes del cierre de la ciudad el 23 de enero de 2020– ya había originado la salida de alrededor de cinco millones de personas de Wuhan hacia otras partes de China y el mundo, y con ello la inevitable propagación masiva del virus (Wang E. y Umlauf, T. 2020).

En efecto, el rastreo de las secuencias genéticas indica que el virus había ya comenzado a dispersarse por China, particularmente alrededor de Wuhan hacia el oriente y sur, más lejos hacia occidente (Chendgu, Kunming), además de las zonas costeras oriental y norte-oriental. Para el 30 de enero cuando la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró el brote epidémico como una emergencia sanitaria global, las mutaciones genómicas mostraban que estirpes del virus ya se habían propagado a través de Asia y habían tocado la mayor parte del mundo, incluyendo Europa, Australia y EE.UU. (Wang E. y Umlauf, T, 2020).

Al diseminarse el virus se imbricaban varios hechos inéditos en la historia: se trataría de la primera pandemia en tener un alcance verdaderamente global (cubrir la totalidad del planeta), resultado de la constitución

en las décadas previas de un nuevo espacio global antes inexistente, que se originó como consecuencia del despliegue planetario de las empresas en redes productivas globales (RPG), las cuales le proporcionaron su soporte material. Además, sería la primera vez que podría estudiarse la propagación de la epidemia mediante el análisis genómico en tiempo real y con un volumen de información nunca antes disponible, resultado de que, cuando los científicos chinos compartieron con el mundo las primeras secuencias genéticas del virus, habían sentado un precedente científico que desencadenaría un efecto de bola de nieve, traducido en un torrente global de información, puesta a disposición de las secuencias genéticas del virus conforme se iban produciendo (Wang, E. y Umlauf, T, 2020).

Pero aquello sólo fue posible porque el mundo se encuentra interconectado por el carácter global de la revolución tecnológico-industrial de la electrónica-informática y las telecomunicaciones, la cual proporciona acceso costeable (y a la baja) a enormes volúmenes de datos y vasto poder computacional que no respeta límites, propiciando una imbricación creciente con el mundo físico (y biológico) (Brynjolfsson, E. y McAfee, A. 2016). Se trata de la revolución tecnológica-industrial en la base del pasaje del capitalismo a una nueva fase de desarrollo donde los procesos de conocimiento, aprendizaje e innovación cobran una inédita preeminencia económica y se constituyen en la fuerza productiva principal (Ordóñez, S. 2004).

2.2 EL CONFINAMIENTO Y LA BÚSQUEDA DE LA REPRESENTACIÓN DE LO SOCIAL EN VÍAS DE DESARROLLO DIFERENCIADAS: ¿Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (OMS)?

Si bien la dispersión masiva del virus se produjo en la víspera del Nuevo Año Chino, el virus ya había salido a cuenta gotas de China con anterioridad y se propagaba silenciosamente por Europa, como lo demostró el descubrimiento de un caso a finales de diciembre en un hospital cerca de París (Dalton, M. 2020), y probablemente por EE.UU., países de Asia

como Corea del Sur, Japón y Tailandia, además de Australia, con quienes Wuhan tiene vuelos directos (The Wall Street Journal, 2020).

El virus tomaba desprevenido a todo el mundo y conforme su propagación se iba extendiendo y haciendo manifiesta con nuevas mutaciones y estirpes: se produjeron respuestas diferenciadas según las vías de desarrollo emprendidas por grupos de países, todas apuntando a una búsqueda de la representación de lo social por la supervivencia.⁴

Se trata de modalidades o vías diferentes por medio de las cuales grupos de países –con aspectos económico-político-sociales distintivos en común– emprenden el pasaje a la nueva fase de desarrollo del capitalismo (Ordóñez, S. 2020). Los países de la vía asiática, con China y Corea del Sur a la cabeza, por haber sido los países inicialmente más golpeados por el virus, encontraron en el Estado la representación de lo social, al ser éste el que impuso vertical y obligatoriamente las medidas de confinamiento social, combinadas con la creación de aplicaciones particulares de *software* o *apps* que posibilitan monitorear los movimientos y estar en comunicación directa por parte de *brigadas de rastreo de contactos* con individuos en cuarentena controlada (por haber tenido contacto con casos positivos, previamente rastreados), además de la formación de equipos móviles para el levantamiento de pruebas *in situ*.

Con este tipo de medidas China abatió rápidamente su tasa diaria de incremento de nuevos casos hacia mediados de febrero de 2020, y Corea del Sur, el país inicialmente más golpeado fuera de China, lo hizo hacia comienzos-mediados de marzo (Johns Hopkins University, 2020),⁵ con lo

⁴ La idea de la representación de lo social es tomada de Marx cuando en sus elementos para una teoría del Estado formula la idea de que, en las sociedades basadas en la propiedad privada y la división en clases sociales, particularmente en el capitalismo, el individuo es un individuo enajenado que no es inmediatamente social y sólo puede reafirmar esa socialidad intrínseca indirectamente mediante el mercado y el Estado (Juanes, J. 1982).

⁵ Singapur, por ejemplo, después de haber tenido bajas tasas de incremento diario, éstas se aceleraron a inicios de abril alcanzando su punto más alto hacia finales del mes, para comenzar a disminuir después lentamente, lo cual se originó por un conjunto de brotes surgidos en los dormitorios de trabajadores migrantes (Johns Hopkins University, 2020).

que se convirtieron en los países a la vanguardia en el enfrentamiento del virus y en referentes de los demás. La emergencia justifica el sacrificio de la privacidad individual en favor del bien social: ¿pero a cargo del Estado?

En los países de la vía escandinava, con Suecia a la cabeza, fue la sociedad civil la que tendió a convertirse directamente en la representación de lo social (aún cuando fuera de ese país, con distintos grados de intervención y constricción por parte del Estado), ya que ésta tomó en sus manos la gestión de la práctica del confinamiento, sin que en ese país hayan existido ningún tipo de prohibiciones legales (Woo, S. y Loftus, P. 2020).

Lo anterior dio como resultado bajas tasas de incremento diario de casos confirmados pero mayormente extendidas en el tiempo, alcanzando niveles máximos hacia mediados-finales de junio, pero con rebrote a fines de agosto, al igual que en el resto de países de Europa occidental, resultado del desconfinamiento ahí y en otros países que originaron flujos turísticos veraniegos de entrada y salida; aun cuando con tasas de mortalidad notoriamente inferiores producto de la preparación del personal médico y la infraestructura hospitalaria al calor de la primera oleada (Johns Hopkins University, 2020).⁶

Por su parte, los países neoliberales fueron los más golpeados por el virus después del periodo inicial, con EE.UU. en primer lugar con un tercio aproximadamente del total de casos confirmados y de muertes, seguido en esto último por Gran Bretaña, Italia, España y Francia (después de Rusia)⁷ hacia mediados de mayo. En estos países la búsqueda de la representación de lo social fue fragmentaria, parcial y tardía, puesto que primero se dejó en manos de la sociedad civil, quien actuó más por una reacción

⁶ Sin embargo, Suecia tenía una proporción de muertes en relación a casos confirmados muy por arriba del promedio: 3,175/25,265 (Johns Hopkins University, 2020), debido a una política de confinamiento en las casas de retiro de los casos de la tercera edad detectados en ellas (evitando transferencias a los hospitales), lo que originó un incremento de la tasa de mortalidad y en la tasa de contagios entre esa población vulnerable, con peso relativamente importante en el conjunto de la población.

⁷ Las muertes en estos países constituían 40% del total hacia mediados del mes de mayo, y sumadas con las de EE.UU. alcanzaban casi 70% del total.

individualizada al miedo de contagio, y en niveles de gobierno estatales/regionales; pero, una vez que fue claro que la situación estaba fuera de control, el Estado nacional tomó las riendas de la aplicación del confinamiento social centralizada, vertical y obligatoriamente. En EE.UU., por ejemplo, el primer caso confirmado fue el 20 de enero de 2020 de un viajero que regresaba de Wuhan al condado de Snohomish en Washington, con un genoma casi idéntico a otro encontrado en Wuhan. Un mes después otro infectado sin historia de viaje, en el mismo condado, presentaba un genoma igual salvo por tres mutaciones adicionales y constituía el primer caso registrado de contagio local en el estado, si bien las mutaciones suponían otros contagios no detectados a partir del primer caso. En las siguientes semanas esa estirpe del virus se había ya diseminado por casi todo el país (Woo S. y Loftus, P. 2020).

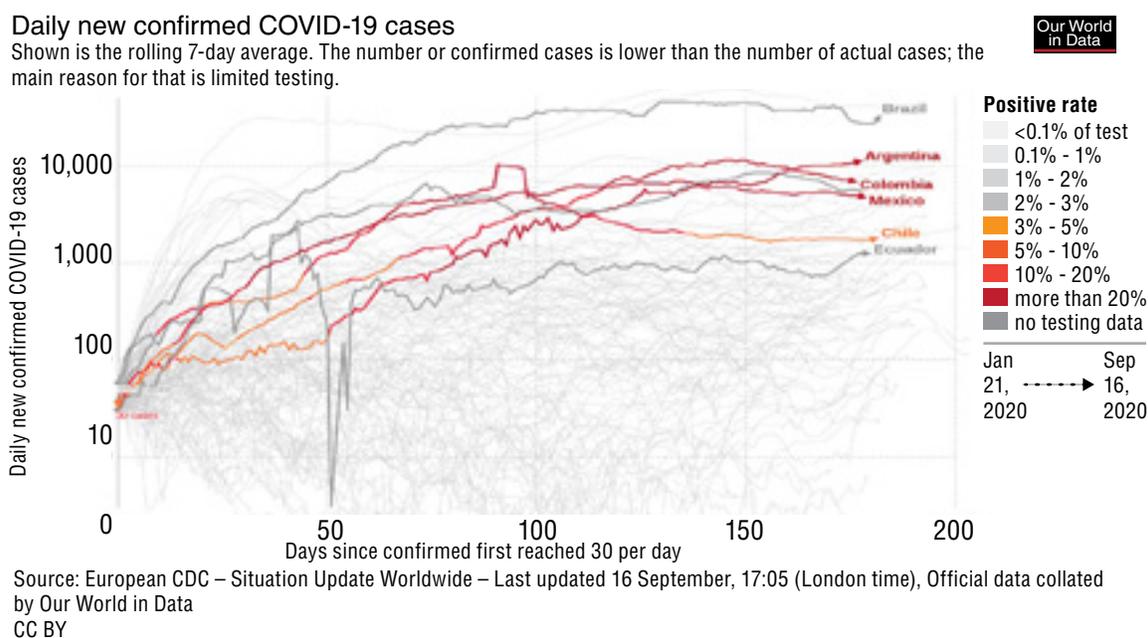
En otra ruta de diseminación, un pasajero infectado en Washington por esa misma estirpe pudo haber llevado el virus al crucero *Grand Princess* –donde se registraron varios casos con secuencias genéticas relacionadas– que partía de San Francisco a México y Hawái el 11 de febrero; tocando puerto en México en Cabo San Lucas, Mazatlán, Puerto Vallarta y Manzanillo entre el 11 y 21 de febrero, con lo que se producía una probable segunda vía de infiltración del virus en el país (McNish, J. 2020). La primera detectada provenía de Italia (los primeros casos registrados en Ciudad de México –CDMX– y Sinaloa el 28 de febrero eran de viajeros provenientes de ese país), donde la estirpe predominante en Europa, relacionada con el primer caso registrado en Alemania el 28 de enero, se propagaba muy rápidamente (Wang, E. y Umlauf, T. 2020).⁸ Otra vía un poco

⁸ En Italia, la segunda ciudad más golpeada, después de Milán, fue la pequeña Bérgamo (poco más de 122 mil habitantes, pero con una proporción de casos confirmados por mil habitantes que casi doblaba la de Lombardía –la región a la que pertenece y que fue la más castigada– a finales de marzo), lo que estuvo muy ligado al juego de fútbol de la Champions League entre el equipo local (Atalanta) contra un equipo español (Valencia), celebrado el 19 de febrero en el estadio San Siro en Milán (40 km al suroeste), con capacidad de 80 mil, al que se desplazaron 40 mil Bergamaschi, y no se siguió ninguna medida de protección a pesar de que ya había casos reportados en Italia desde finales de enero. Quince días después

posterior fue la de un grupo de aproximadamente 400 viajeros de la alta burguesía que regresaron de Vail, un sitio exclusivo de esquí en Colorado, a inicios de marzo, y diseminaron el virus por varias partes de Jalisco y estados aledaños (García, J. 2020).

La respuesta de México compartió los rasgos de las de los países neoliberales, aun cuando sin el carácter obligatorio del confinamiento. Lo anterior dio como resultado un largo proceso de confinamiento, como en la mayor parte de los países en desarrollo, que gradualmente se fue relajando, mientras la curva del promedio de nuevos casos diarios durante siete días terminaba su trayectoria ascendente el 2 de agosto en la primera oleada de diseminación del virus, para luego comenzar a descender, como lo muestra la Figura 2.1.

Figura 2.1 Nuevos casos diarios confirmados de Covid-19.



La trayectoria de la diseminación del virus en el país fue similar a la de otros países latinoamericanos, en donde Chile es el primero en observar

se celebró el juego de vuelta entre los dos equipos en España, a puerta cerrada, pero eso no impidió una gran concentración de seguidores del equipo local a las afueras del estadio, lo que también contribuyó a la dispersión del virus por España (Robinson, J. 2020).

una trayectoria descendente hacia mediados de julio, seguido de México y luego de Colombia, mientras a inicios de octubre la trayectoria de Brasil seguía siendo incierta, con Argentina y Ecuador todavía en ascenso.

Otro elemento a considerar en la respuesta de México es el número extremadamente reducido de pruebas por habitante: no obstante tener un PIB per cápita del doble o más que países como Guatemala, El Salvador o Paraguay, y mayor que países como Ecuador, Colombia o Perú en América Latina, México aplicó menos pruebas por habitante de enero de 2020 a agosto de 2021: a razón de una por cada 10. Esa proporción es obviamente también menor a la de los países de la región con PIB per cápita mayor como Argentina, Brasil o Chile, pero lo es también en relación con países con PIB per cápita menor de fuera de la región como la India, Indonesia, Tailandia o China (Our World in Data Statistics and Research Coronavirus Pandemic (Covid 19): <https://ourworldindata.org>, consultado el 20 de septiembre 2021).

Lo anterior implica que en México se tiene en realidad un panorama difuso y en buena medida subestimado de la diseminación del virus, sus ritmos de incremento y las muertes provocadas.

Mientras el virus se diseminaba y los confinamientos se sucedían, no fue sino hasta el 12 de marzo que la OMC declaró al virus una pandemia, lo que denota el completo desbordamiento por la propagación del virus de una organización que carece del *status* supranacional y los medios logísticos y financieros para proveer directrices globales constrictivas de los países para el enfrentamiento de la situación, y de posibles pandemias y crisis sanitarias en el futuro.

2.3 PARÁLISIS ECONÓMICA VIRAL, PLANES DE RESCATE Y TRAYECTORIA EN EL FUTURO INMEDIATO

Cuando a mediados de abril el Fondo Monetario Internacional (FMI) pronosticaba una contracción del PIB mundial de -3% en 2020 (al final fue de -3.3%), las medidas de confinamiento social iban provocando una parálisis económica que seguía el curso de la diseminación del virus.

Ante ello los países, sin importar la vía de desarrollo seguida, lanzaban agresivos planes de rescate que, por su magnitud, dejaban ver el temor de la caída esperada, con una implicación en común: la renovación o la vuelta del accionar estatal, lo cual iba acorde con la trayectoria seguida por las vías asiática y escandinava, pero contrario a la imposición sin mediaciones de la racionalidad de la empresa y el mercado al conjunto de la sociedad, característica de la vía neoliberal (Ordóñez, S. 2020).

De modo aparentemente paradójico, el plan de rescate mayor era el de EE.UU. en términos de expansión del gasto estatal y reducciones impositivas, a contracorriente del nivel de exposición de su economía y sociedad a la racionalidad empresarial y del mercado: aproximadamente tres billones de dólares o casi 13% de su PIB,⁹ que, en un sentido ampliado, incluyó préstamos a pequeñas empresas, hospitales y centros de salud, diversas ayudas a las cuentas de los hogares, diferimiento de impuestos, ayudas a los estados y asignaciones al seguro del desempleo, constituyendo en su conjunto más de 15% del PIB (*The Wall Street Journal*, 2020 y Cheng, J. 2020). Esto último era importante, debido a que detrás de su aspecto aparentemente generoso escondía una racionalidad neoliberal que facilitaba el despido por parte de las empresas, lo cual sin embargo está haciendo más difícil la recuperación posterior, a diferencia de proporcionar ayudas a las empresas a cambio de mantener su plantilla laboral, como lo hicieron los países de las vías asiática y escandinava, o incluso otros países neoliberales como Alemania.

Pero había incluso una novedad en el accionar estatal consistente en el involucramiento directo del banco central (la Fed) en el otorgamiento de créditos a las empresas vía el sistema bancario para mantenerlas a flote, a cambio de condiciones como no despedir a más de 10% de sus

⁹ Países con otras vías de desarrollo lanzaron planes de rescate menos agresivos en un sentido restringido, pero mayores en un sentido ampliado: Japón: 11.3% y 24% del PIB, respectivamente, o Suecia 12% en sentido ampliado. Otros países neoliberales lo hicieron en el siguiente orden: Alemania 9.4% y 31.5%; Francia 2.7% y 16.2%; España 3.4% y 10.6%; Italia 3.5% y 34%, y Reino Unido 6.2% y 16.9%. Por su parte, Corea del Sur (3.1% y 9.7%) y China (4.1% y 0.5%) lanzaron planes menos agresivos (Ceyhun Elgin, 2020) y (Cheng, J. 2020)).

trabajadores, no realizar recompra de acciones o pago de dividendos, o incluso subcontrataciones o relocalizaciones, además de límites estrictos al pago de ejecutivos y el compromiso de mantenerse “neutras” durante la organización de acciones sindicales (*The Wall Street Journal*, 2020).

Por su parte, el plan de rescate de México era de los más limitados, puesto que en un sentido restringido implicaba un incremento del gasto estatal y reducciones de sus ingresos –a partir de una mayor austeridad– de apenas 0.7% del PIB, y en un sentido ampliado de 0.5% adicionales (Cheng, J. 2020), que incluía el componente novedoso del involucramiento (limitado) del banco central en el financiamiento de las empresas vía el sistema bancario, pero sin el condicionamiento social de su equivalente norteamericano.

Como resultado, México sufrió una contracción económica de -8,2 en 2020, frente a -3.5% en EE.UU. y un promedio de -6.3% de América Latina, solo superado por Argentina de -9.9%, y mayor a la de las grandes economías de la región: Colombia -6.8%, Chile -5.8% y Brasil -4.1% (Banco Mundial, 2021).

Desde la crisis financiero-productiva global de 2007-2009 el mundo había entrado en un proceso de “nacionalización de la globalización” desde las diversas vías de desarrollo (aun la neoliberal), entendido como la tendencia a la integración de los países en la globalización a partir de premisas nacionales. Esa tendencia está llamada a profundizarse con la irrupción del virus, asumiendo también la forma de una intensificación de los procesos de integración macro-regional en la globalización, ante la necesidad de un mayor control nacional de las redes de suministro globales.

2.4 PROFUNDIZACIÓN DE LA DISPUTA HEGEMÓNICA MUNDIAL

En su dimensión espacial más amplia la crisis financiero-productiva global de 2007-2009 también expresó una crisis de la globalización en su modalidad neoliberal y unipolar, centrada en el sistema estadounidense de hegemonía de Estados, que abrió un dramático período de cambio

geoeconómico-político mundial orientado a una nueva modalidad multipolar de la globalización, donde los rasgos más distintivos son el desplazamiento del centro dinámico de la economía mundial al Este Asiático, la irrupción de China y los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica: grandes economías emergentes), y donde, por tanto, las relaciones de poder Norte-Sur se han visto modificadas de la mano de un inédito crecimiento reciente del Sur global (convertido hasta hace poco en principal fuente de dinamismo de la acumulación a nivel mundial) (Ordóñez, S y Sánchez, C. 2016; Fernández, V. 2017).

El cambio geoeconómico-político mundial había traído consigo una disputa por la hegemonía mundial principalmente entre EE.UU. y China, cuyo rasgo más distintivo había sido la guerra comercial iniciada en 2017.

La diseminación del virus a todo el planeta –al grado de que los nuevos casos registrados en los países originalmente más golpeados, esto es China y Corea del Sur, comenzaron a serlo, ya mucho menos, por transmisión importada– se tradujo en una profundización de la disputa por la hegemonía mundial, tras una breve tregua, bajo nuevas condiciones.

China había visto fortalecido su posicionamiento internacional, debido a que logró contrarrestar el desprestigio inicial por el intento de ocultamiento del brote con una rápida respuesta que condujo al pronto abatimiento de la diseminación interna del virus; y el consecuente liderazgo, prestigio y conversión en referente internacional en su combate. A ello se sumó su labor de proporcionar ayuda a otros países mediante el envío de personal experimentado y equipo médico, además de su participación en la reducción de deuda pública externa de países africanos (alrededor de 20% del total era con China), todo lo anterior apoyado en un aparato de propaganda internacional de amplio alcance.

Mientras tanto, EE.UU. subestimó inicialmente la gravedad del virus, dio respuestas tardías, titubeantes y parciales (además de los ridículos de Trump), se aisló de sus aliados, no tuvo protagonismo internacional y acabó convirtiéndose en el país más golpeado, y necesitado inclusive de ayuda china.

Del ataque del virus, por tanto, China emergía liderando la recuperación y el mundo pos-virus, mientras EE.UU. profundizaba su respuesta defensiva, en una situación en que, pese al carácter global sin precedentes de la difusión del virus, existía una falta de gobernabilidad económico-política y sanitaria global que debería corresponder, esta última, a la Organización Mundial de la Salud.¹⁰

2.5 NUEVAS MUTACIONES EN LA CUARTA OLEADA Y PERSPECTIVAS EN LA QUINTA

El desarrollo de las vacunas es el punto de partida de las mutaciones más recientes de la economía política del virus, al implicar nuevos desarrollos tecnológicos en la producción de vacunas liderados por empresas *newcomers*, lo que trajo consigo importantes transformaciones en la industria farmacéutica mundial.

El desarrollo de las nuevas tecnologías explica el rápido tiempo de respuesta en la elaboración de vacunas contra el virus –de meses en lugar de décadas con las tecnologías tradicionales–, y las innovaciones tienen como fundamento en común la lectura del código genético de la proteína que forma la espiga en la superficie del virus, la cual éste usa para penetrar las células y apoderarse de su DNA para reproducirse.

Las nuevas tecnologías son: a) vacunas a base de código genético, las cuales actúan como vehículo para el envío de las instrucciones genéticas que provocan que las células corporales produzcan la proteína de la espiga del virus y generen de ese modo la respuesta inmunológica, usando como medio RNA (o ARN, ácido ribonucleico) mensajero

¹⁰ Después de haber jugado un rol de vanguardia en las investigaciones científicas internacionales acerca del origen, patrones de propagación y tratamiento del virus, posteriormente China dio muestras de obstaculizar las investigaciones subsiguientes sobre los orígenes, al impedir el acceso de científicos internacionales a las múltiples muestras que se tomaron de animales vivos y muertos, excrementos, etc., a inicios de año en el mercado de Huanan, pese a múltiples llamados a hacerlo de la OMS (Page, J y Khan, N. 2020).

sintético o DNA (ácido desoxirribonucleico) modificado,¹¹ en vacunas como Pfizer-BioNTech o Moderna; *b*) vacunas vector-virales que usan un virus modificado genéticamente y desactivado, diferente al virus-objetivo, para desencadenar la producción de la proteína de la espiga en células corporales y así generar la respuesta inmunológica en vacunas como AstraZeneca, Johnson & Johnson o Sputnik; *c*) vacunas proteicas que usan la proteína de la espiga del virus –cuya producción es previamente inducida genéticamente en otros tipos de virus *in vitro*– para desencadenar la respuesta inmunológica, en vacunas tales como Novavax, en la actualidad autorizada para uso de emergencia en Estados Unidos (Loftus *et al.*, 2020), (Rivas *et al.*, 2020) y (Zuckerman y Loftus 2021).

De las empresas desarrolladoras de las nuevas tecnologías sólo Pfizer figuraba en 2019 entre los principales productores de vacunas en términos de valor, la cual, junto con GSK, Merck y Sanofi, concentraban 90% del mercado mundial, mientras en términos de volumen ninguna de ellas figuraba (SII, GSK, Sanofi, BBIL y Haffkine proveen 60%) (WHO, 2020); por lo que la dispersión mundial del virus posiciona a nuevas empresas en la vanguardia tecnológica de la producción de vacunas, al mismo tiempo que da entrada a las empresas estatales de Rusia (Instituto de Investigación Gamaleya) y China (Sinopharm y CanSino), además de una empresa privada de este último (Sinovac).¹²

El proceso mundial de vacunación inició en 2021, y hasta ahora había alcanzado un máximo semanal de poco más de 325 millones de dosis en la última semana de junio de ese año, para después disminuir (en la última semana de enero 2022 se suministraron casi 167 millones de dosis) (Coronavirus Resource Center, 2022).

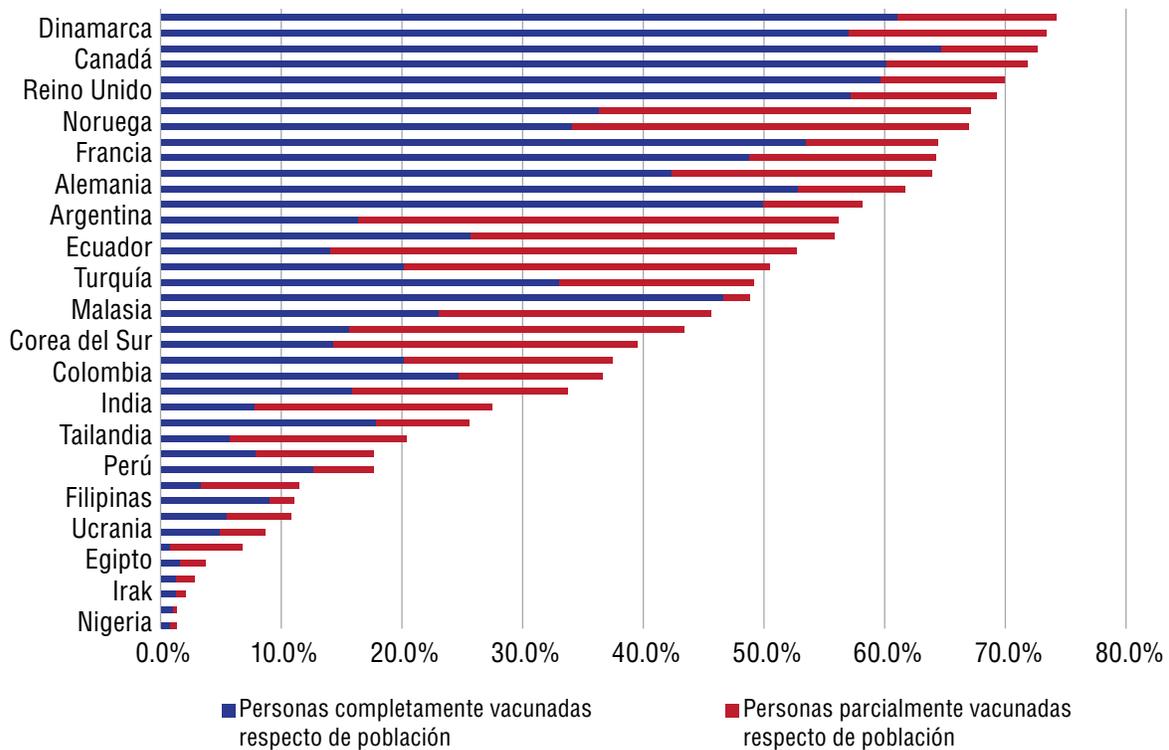
En ese proceso seguía siendo posible distinguir una respuesta diferenciada en la aplicación de vacunas según las vías de desarrollo emprendidas

¹¹ El RNA mensajero es una especie de correo molecular que transfiere instrucciones genéticas codificadas en el DNA, en el núcleo, al resto de los órganos celulares.

¹² Las vacunas chinas Sinopharm y Sinovac utilizan la tecnología tradicional de la inoculación del virus-objeto desactivado para la generación de la respuesta inmunológica, y tienen efectividades de alrededor de 80% y 50%, respectivamente, mientras CanSino es una vacuna vector-viral.

por grupos de países, en donde los países neoliberales al igual que los escandinavos llevaron a cabo procesos de vacunación masiva de sus poblaciones y lo más veloz posible –dada la gran demanda mundial inicial de vacunas–, mientras los países de la vía asiática, al haber contrarrestado la diseminación del virus con medidas de suspensión de actividades y aislamiento de espacios con focos de contagio, detección temprana de éstos y brigadas de monitoreo, como ya se vio, apelaron inicialmente a procesos de vacunación paulatinos y limitados. Lo anterior se expresa en los ritmos de vacunación diferenciados de grupos de países, hasta agosto de 2021, que se muestran en la gráfica 2.1.

Gráfica 2.1 Porcentaje de personas vacunadas contra la COVID-19 (países seleccionados), al 3 de agosto de 2021



Fuente: Elaboración propia con datos de Our World in Data, Coronavirus (COVID-19) Vaccinations (<https://our-worldindata.org/covid-vaccinatio>) consultado el 03/08/2021.

/Los datos de esta variable fueron obtenidos de la diferencia entre las variables `people_vaccinated` y `people_fully_vaccinated`.

Para los siguientes países el último dato reportado corresponde a la fecha mencionada: Nigeria 12/07/2021, Irak 11/07/2021, Ghana 19/07/2021, Egipto 01/08/2021, Irán 02/08/2021, Tailandia 02/08/2021, México 02/08/2021.

En la gráfica 2.1 se observa a los países que emprendieron las vías de desarrollo escandinava y neoliberal con porcentajes de población vacunada notoriamente más elevados en relación con los países de la vía asiática, con Malasia, China y Corea del Sur apenas por arriba de México, y países como la India, Indonesia o Tailandia por debajo; con las claras excepciones de Singapur (vía asiática) con el porcentaje de población vacunada más elevado, y, en los países neoliberales, de Australia con menos de 35%.¹³

Lo anterior coincidió con la cuarta oleada mundial de la diseminación del virus a partir de principios de julio (2,693,000 nuevos casos en la semana finalizada el 4/7/2021: (Coronavirus Resource Center,2021a),¹⁴ que se acompañó de tasas de mortalidad en general menores, con una característica distintiva en relación con las tres anteriores: inauguraba nuevas series de oleadas dominadas por nuevas variantes del virus, en particular por la variante Delta, notoriamente más contagiosa, de mayor incidencia en los jóvenes menores de 18 años y en niños, y para la cual la efectividad de las vacunas hasta ese momento autorizadas se reducía significativamente o, inclusive, podría ser nula.¹⁵

En ese nuevo escenario tuvo lugar una reversión parcial de la relación de fuerzas en la disputa hegemónica mundial que posibilita, si bien

¹³ Ante la cuarta oleada, dominada por la variante Delta, Singapur abandonó la estrategia de cero tolerancia al virus para adoptar otra de convivencia con el virus, tratándolo de mantener a un nivel en el que no haya necesidad de confinamiento y vivir con la mayor normalidad posible, para lo cual la estrategia de salida es alcanzar un grado suficiente de vacunación (Geneva Solutions, 27/08/2021). Por su parte, Australia, con el antecedente en común del virus del SARS con los países de la vía asiática, adoptó una estrategia de cierre de fronteras y cero tolerancia, favorecida por su condición geográfica de cuasi continente rodeado por mar (Cherney, 20/08/2021).

¹⁴ Se considera las siguientes oleadas previas de diseminación mundial del virus: la primera de marzo a septiembre de 2020; la segunda de octubre a febrero de 2021; y la tercera de marzo a junio del mismo año.

¹⁵ Por ejemplo, 67% para la vacuna J&J, de 95% a 72% para la vacuna Moderna, y de 96% a 42% para la vacuna Pfizer-BioNTech (Healthline,16/8/2021). No existen datos conclusivos sobre la efectividad de las vacunas chinas contra esta variante del virus (Reuters,16/08/2021).

con perspectivas de durabilidad inciertas, a EE.UU. y sus aliados pasar a la ofensiva, con base en los siguientes procesos: a) las nuevas condiciones abiertas por el intento de violentar la transición democrática del poder con rasgos insurreccionales y de manipulación mediática-generadora de consenso por parte del movimiento social de la nueva derecha encabezada por Trump, y la subsiguiente respuesta del nuevo gobierno demócrata, en términos de una cuasi ruptura neoliberal, la cual incluye un amplio reposicionamiento del Estado y su accionar estratégico como promotor del desarrollo nacional, impuestos a las grandes fortunas, la búsqueda de nuevos consensos hacia las clases, grupos y minorías subalternos, y el intento de un nuevo redespigüe de la hegemonía internacional a partir de la reconstitución de la relación con los aliados para enfrentar a China y Rusia; y b) la cuarta oleada de la diseminación del virus encontró a EE.UU. y sus aliados en mejores condiciones para enfrentarla en relación con China y Rusia, en términos de cobertura poblacional de las vacunas (véase gráfica 2.1) y de la magnitud de los planes de rescate estatales (en EE.UU. se amplió significativamente con el nuevo gobierno a 27.7% del PIB) (Statista, 2021), lo que se tradujo en un crecimiento de la economía estadounidense de 12.2% en el segundo trimestre de 2021 y de 1.7% en el tercero, en relación con 7.9% y 1.6% de China, respectivamente (Davis, 2021) y (OECD, 2022), cuya recuperación ha tendido a desacelerarse como resultado de la cuarta oleada del virus y su enfrentamiento mediante una política de tolerancia cero, lo que ha derivado en el encarecimiento de insumos y la disrupción de las redes de suministro globales.

La recuperación económica mundial sigue siendo incierta de cara a la quinta oleada de diseminación del virus iniciada en octubre de 2021, ahora dominada por la variante Ómicron y sus subvariantes, derivado de los desarrollos más recientes de la economía política del virus: los continuados confinamientos e interrupciones de actividades económicas particularmente en China y Asia; las nuevas presiones inflacionarias resultado de la disrupción de las redes de suministro globales y una demanda de consumo incrementada producto de los planes de rescate principalmente en Norte y Sudamérica y Europa; y mercados laborales tensos con fuerza

de trabajo principalmente joven que se resiste a re-incorporarse, salarios al alza y nuevas condiciones favorables para la contratación colectiva.

La botella se abrió y el genio escapó.

REFLEXIONES FINALES: ¿HABRÁ UN MUNDO POS-VIRUS SIN ÉL?

El virus planteó un escenario inédito en su diseminación en el nuevo espacio global, la cual ha podido ser rastreada en tiempo real por la nueva capacidad científico-tecnológica generada, condicionando una crisis económica inducida que contrajo el PIB mundial en -3.3% en 2020, y una crisis sanitaria devastadora con hasta ahora más de 400 millones de personas infectadas y casi seis millones de muertes (Johns Hopkins University, 2022). Al mismo tiempo, ha profundizado tendencias que ya venían operando con anterioridad, pero con ingredientes adicionales, proporcionando elementos de una nueva realidad con nuevos desafíos.

La pregunta que está en el aire en esta nueva realidad es si el virus pasará a formar parte permanentemente de ella con un comportamiento endémico, o una vez derrotada la pandemia prácticamente desaparecerá con una nueva generación de vacunas cuya inmunidad dependa de características físicas del virus no sujetas a mutación,¹⁶ lo que remite a la problemática de la gobernabilidad sanitaria global.

Como ya se vio, el virus evidenció que la OMS carece del *status* supranacional y los medios logísticos y financieros para proveer directrices globales constrictivas de los países para el enfrentamiento de su propagación, y de posibles pandemias y crisis sanitarias en el futuro.

¹⁶ Linfa Wang, especialista en enfermedades de animales transmisibles a los hombres del Duke-NUUS Medical School de Singapur, y quien lideró el equipo que estableció que la epidemia del SARS-Covid 1 en 2003 tuvo probablemente como reservorio original al murciélago, publicó en octubre de 2021 un artículo sobre la posibilidad científica de creación de una supervacuna contra el virus que inmuniza en contra de su epítipo o porción de proteína resistente a las mutaciones (*Financial Times*, 2022).

Lo anterior quedó confirmado cuando, una vez que el virus se había diseminado por el mundo, la organización intentó ponerse a la vanguardia regulando la producción y distribución mundial de vacunas, con el fin de lograr un proceso ordenado y equitativo entre los países, con la iniciativa Covax; proceso en el cual nuevamente quedó rebasada por las nuevas empresas farmacéuticas posicionadas en la producción de vacunas, ya sea transnacionales o de origen estatal, y por los países desarrollados, quienes en conjunto acabaron monopolizando la producción y distribución de vacunas, con la consiguiente brecha en el proceso de vacunación mundial, donde, mientras los países de altos y medianos ingresos aplican dosis de refuerzo, 98% de la población de los países de bajos ingresos carece de vacunas (*El País*, 2021).

Por su parte, la quinta oleada de la variante Ómicron se caracteriza por su alto nivel de contagio, que llevó a los nuevos casos semanales mundiales a niveles no vistos de más de 23,300,000 en la semana que finalizó el 23/1/2022 (frente al máximo previo de 5,689,000 de la semana concluida el 2/5/2021), además de su poca severidad, no obstante lo cual –debido al gran volumen de contagios– las muertes semanales mundiales alcanzaron casi 75 mil (frente al máximo de 100,800 en la semana del 24/1/2021) (Johns Hopkins University, 2022).

Frente a esa quinta oleada y otras que pudieran sucederse dominadas por nuevas variantes, queda por delante el problema de su tratamiento inmediato: mientras países como Dinamarca, el Reino Unido, Holanda y otros, incluido México, están eliminando las restricciones y tratando de impulsar una vuelta a la normalidad pre-virus transfiriendo la responsabilidad de su enfrentamiento desde el Estado a la sociedad civil –considerando los porcentajes de las poblaciones nacionales vacunadas y la menor severidad del virus en sus variantes recientes–; la OMC sugiere no tratar al virus como endémico hasta que en efecto su comportamiento lo sea, con una circulación a niveles predecibles y oleadas de transmisión epidémica potencialmente conocidas y predecibles también, que no comprometan la capacidad de su enfrentamiento por los sistemas de salud de los países (*Financial Times*, 2022).

Resistiéndose aún a tener un comportamiento endémico, la continua acción del virus vuelve a hacer manifiesta la falta de gobernabilidad sanitaria global, con los consiguientes riesgos de desbordamiento todavía latentes.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial, (2021). Crecimiento del PIB (% anual) - Mexico, Latin America & Caribbean, Brazil, Colombia, Chile, Argentina, Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=MX-ZJ-BR-CO-CL-AR>, 19 de agosto 2021
- BBC News Mundo (2020). “Coronavirus en México: confirman los primeros casos de Covid-19 en el país” en *BBC News Mundo* [online]. 29 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-51677751>
- Brynjolfsson, E. y McAfee, A. (2016). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. Nueva York, WW Norton & Co Inc., pp. 336.
- Campbell, K. y Doshi, R. (2020). “The coronavirus could reshape global order: China is maneuvering for international leadership as the United States falters” en *Foreign Affairs*, [online]. 18 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2020-03-18/coronavirus-could-reshape-global-order>
- Ceyhun Elgin (2020). Statista. Disponible en: <https://www.statista.com>
- Cheng, J. (2020). “China’s Economy Is Bouncing Back—And Gaining Ground on the U.S.” en *The Wall Street Journal* [online]. 24 de agosto de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/chinas-economy-is-bouncing-backand-gaining-ground-on-the-u-s-11598280917>
- Cherney, Mike (2021). “Delta Variant Foils Australia’s Zero-Tolerance Strategy for Covid-19” *The Wall Street Journal* [online]. 20 de agosto de 2020. Disponible en, <https://www.wsj.com/articles/delta-variant-foils-australias-zero-tolerance-strategy-for-covid-19-11629453402>.

- Coronavirus Resource Center, (2021a). Coronavirus Resource Center, *Johns Hopkins University & Medicine* [online]. 16 agosto 2021. Disponible en: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>
- Coronavirus Resource Center (2021b). Coronavirus Resource Center, *Johns Hopkins University & Medicine* [online]. 16 agosto 2021. Disponible en: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>.
- Dalton, M. (2020). "Coronavirus timeline is upended as France discovers December case" en *The Wall Street Journal* [online]. 5 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/coronavirus-timeline-is-upended-as-france-discovers-december-case-11588700408>
- Davis, Bob (2021). "U.S. Economy Likely to Outgrow China's Due to Contrast in Pandemic Responses", *The Wall Street Journal*, <https://www.wsj.com/articles/u-s-economy-likely-to-outgrow-chinas-due-to-contrast-in-pandemic-responses-11629036000>.
- Davison, H. (2020). "Chinese inquiry exonerates coronavirus whistleblower doctor" en *The Guardian* [online]. 20 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/20/chinese-inquiry-exonerates-coronavirus-whistleblower-doctor-li-wen-liang>
- El País* (2021). "La crisis del coronavirus, Así ha fracasado Covax en su intento de vacunar al mundo contra la Covid-19" en *El país* [online]. 11 de septiembre de 2021. Disponible en: <https://elpais.com/planeta-futuro/2021-10-12/asi-ha-fracasado-covax-en-su-intento-de-vacunar-al-mundo-contra-la-covid-19.html>
- Fernández, V. (2017). *La trilogía del erizo-zorro: Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. Barcelona, Anthropos Editorial, pp. 383.
- Financial Times* (2022a). "WHO says too early to treat Covid as endemic, predicts half of Europe could get infected". En *Financial Times* [online]. 11 de enero de 2022. Disponible en: <https://www.ft.com/content/a783f96e-c963-4dea-b54b-90bc6fda4915>
- Financial Times* (2022b). "Covid vaccines: the race for a single shot to prevent new pandemics" en *Financial Times* [online]. 7 de

- febrero de 2022. Disponible en: <https://www.ft.com/content/fd1f1d63-d367-4d87-b003-bd334347c0aa>
- García, J. (2020). "El viaje a esquiar que contagió a miembros de la élite Mexicana" en *El País*, México [online]. 15 de abril del 2020. Disponible en: <https://elpais.com/sociedad/2020-04-15/el-viaje-a-esquiar-que-contagio-a-miembros-de-la-elite-mexicana.html>
- Geneva Solutions, (2021). "Singapore's Covid-19 strategy, still setting the 'gold standard'?", en *Geneva Solutions* [online]. 27 de agosto 2021. Disponible en: <https://genevasolutions.news/global-health/singapore-s-covid-19-strategy-still-setting-the-gold-standard>.
- Hannon, P. (2020). "Rich Economies Set to Recover More Quickly From Covid-19 Contractions" en *The Wall Street Journal* [online]. 16 de septiembre de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/rich-countries-set-to-recover-more-quickly-from-covid-19-contractions-11600246800>
- Healthline, (2021). "Here's How Well Covid-19 Vaccines Work Against the Delta Variant" en *Healthline* [online]. 16 de agosto de 2020. Disponible en: <https://www.healthline.com/health-news/heres-how-well-covid-19-vaccines-work-against-the-delta-variant>.
- Jeong, E. y Fairless, T. (2020). "Global Trade Returns Faster Than Expected" en *The Wall Street Journal* [online]. 20 de septiembre de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/globaltradereturns-faster-than-expected-11600594200>
- Johns Hopkins University (2020). *Johns Hopkins Coronavirus Resource Center*. Disponible en: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>
- Juanes, J. (1982). *Marx o la crítica de la economía política como fundamento*, Puebla. Universidad Autónoma de Puebla.
- Kim, M. (6 de marzo, 2020). "South Korea is watching quarantined citizens with a smartphone app" en *MIT Technology Review* [online]. 6 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.technologyreview.com/2020/03/06/905459/coronavirus-south-korea-smartphone-app-quarantine/>
- McNish, J.; Smith, R.; Ailworth, E. y Pannet, R. (2020). "Cruise ships set sail knowing the deadly risk to passengers and crew" en *The Wall Street*

- Journal* [online]. 01 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/cruise-ships-set-sail-knowing-the-deadly-risk-to-passengers-and-crew-11588346502>
- Montes, J. (2020). "Death certificates point to much higher coronavirus toll in México" en *The Wall Street Journal* [online]. 8 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/death-certificates-point-to-much-higher-coronavirus-toll-in-mexico-11588957041>
- Loftus, Peter, Hopkins, Jared & Pancevski, Bojan, (2020). "Moderna and Pfizer Are Reinventing Vaccines, Starting With Covid" En *The Wall Street Journal* [online]. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/moderna-and-pfizer-are-reinventing-vaccines-starting-with-covid-11605638892>
- OECD (7/2/2022). "gdp growth third quarter 2021" en OECD [online]. Disponible en: <https://www.oecd.org/newsroom/g20-gdp-growth-third-quarter-2021-oecd.html>
- Ordóñez, S. (2004). La nueva fase de Desarrollo y capitalismo del conocimiento: elementos teóricos en *Comercio Exterior. México*. Volumen 54, número 1, enero 2004, pp. 4-17.
- Ordóñez, S. y Sánchez, C. (2016). "*Knowledge capitalism, globalization and hegemony: towards a socio-spatial approach*", *World Review of Political Economy*, Estados Unidos, Pluto Journals. Volumen 7, número 1, pp. 4-28.
- Ordóñez, S. (2020). *Nuevo ciclo industrial, núcleo dinámico y vías de desarrollo*, IIEC-UNAM; México. En Prensa.
- Page, J. y Khan, N. (2020). "On the ground in Wuhan, Signs of China stalling probe of coronavirus origins" en *The Wall Street Journal* [online]. 12 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/china-stalls-global-search-for-coronavirus-origins-wuhan-markets-investigation-11589300842>
- Pannet, R. (2020). "China's clout loses punch as trading partners push back over coronavirus" en *The Wall Street Journal* [online]. 14 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/chinas-clout-loses-punch-as-trading-partners-push-back-over-coronavirus-11589448604>

- Pinghui, Z. (2020). "Chinese laboratory that first shared coronavirus genome with world ordered to close for 'rectification', hindering its Covid-19 research" en *South China Morning Post* [online]. 28 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.scmp.com/news/china/society/article/3052966/chinese-laboratory-first-shared-coronavirus-genome-world-ordered>
- Reuters (16/08/2021). "Explainer: Are Chinese Covid-19 shots effective against the Delta variant?", en *Reuters* [online]. Disponible en: <https://www.reuters.com/world/china/are-chinese-covid-19-shots-effective-against-delta-variant-2021-06-29/>.
- Rivas, L. y Cervantes, A. (2020). "Covid-19 Vaccines: What's Coming and When" en *The Wall Street Journal* [online]. 25 de septiembre de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/covid-19-vaccines-whats-coming-and-when-11598882964>
- Robinson, J. (2020). "The soccer match that kicked off Italy's coronavirus disaster" en *The Wall Street Journal*, [online] 01 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/the-soccer-match-that-kicked-off-italys-coronavirus-disaster-11585752012>
- Statista (2021). "Value of Covid-19 fiscal stimulus packages in G20 countries as of May 2021, as a share of GDP" en *Statista*, [online] 08 de agosto de 2021. Disponible en: <https://www.statista.com/statistics/1107572/covid-19-value-g20-stimulus-packages-share-gdp/>. (19/02/2021).
- Seib, G. y McCormick, J. (2020). "Coronavirus means the Era of Big government is... back" en *The Wall Street Journal* [online]. 26 de abril de 2020. Disponible en; <https://www.wsj.com/articles/coronavirus-means-the-era-of-big-government-isback-11587923184>
- Shah, S. (2020). "Developing Countries Push to Limit Patent Protections for Covid-19 Vaccines", en *The Wall Street Journal* [online]. 17 de septiembre de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/developing-countries-push-to-limit-patent-protections-for-covid-vaccines-11600355170>
- The Wall Street Journal* (2020). "Coronavirus mutations map the global" en *The Wall Street Journal* [online]. 2020. Disponible en: <https://www>.

[wsj.com/graphics/coronavirus-mutations-map-the-global-outbreak/?mod=article_inline&mod=hp_lead_pos10](https://www.wsj.com/graphics/coronavirus-mutations-map-the-global-outbreak/?mod=article_inline&mod=hp_lead_pos10)

Wang, E. y Umlauf, T. (2020). “Coronavirus Mutations Map the Global Outbreak” en *The Wall Street Journal* [online]. 30 de abril de 2020. Disponible en: https://www.wsj.com/graphics/coronavirus-mutations-map-the-global-outbreak/?mod=article_inline&mod=hp_lead_pos10

WHO, (2020). Global Vaccine Market Report, World Health Organization. Disponible en: <https://www.who.int/publications/m/item/2020-who-global-vaccine-market-report>

Woo, S. y Loftus, P. (2020). “Coronavirus Vaccine Data Raises Hope for Trio of Candidates” en *The Wall Street Journal* [online]. 20 de julio de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/oxford-university-astrazeneca-covid-19-vaccine-front-runner-shows-promise-in-trials-11595254222>

Woo, S. y Pancevski, B. (2020). “Sweden has avoided a coronavirus lockdown. Its economy is hurting anyway” en *The Wall Street Journal* [online]. 7 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/sweden-has-avoided-a-coronavirus-lockdown-its-economy-is-hurting-anyway-11588870062>

Zuckerman, Gregory & Loftus, Peter, (2021). “Novavax Nears Covid-19 Vaccine Game Changer—After Years of Failure” en *The Wall Street Journal*, [online]. Disponible en: <https://www.wsj.com/articles/novavax-nears-covid-19-vaccine-game-changerafter-years-of-failure-11614096579>

CAPÍTULO 3.

El Estado y el cambio del rumbo económico

Leonard Mertens¹

INTRODUCCIÓN

La crisis financiera del 2008-2009 y la pandemia que empezó a finales de 2019 e inicios de 2020, sumadas a las crisis sociales y ambientales estructurales, obligaron a redefinir el rol del Estado en la economía. La redefinición implicó la quiebra con los pensamientos económicos que por décadas habían primado en las bases del diseño del papel del Estado en los países capitalistas dominantes. A la vez que los Estados se vieron obligados a salir del paradigma de las teorías y conceptos económicos dominantes, surgieron nuevas corrientes de pensamiento económico.

Las nuevas corrientes de pensamiento económico probablemente, en esencia, no son tan nuevas ya que hay muchas otras corrientes que las han antecedido. La diferencia con las nuevas corrientes reside en el momento y la capacidad de incidir significativamente en la necesidad de cambio

¹ Neerlandés. Miembro del comité directivo de la Red Latinoamericana de Desarrollo de Competencias y Organizaciones Sostenibles. Doctorandus en macroeconometría y macro-economía, Universidad de Tilburg, Países Bajos. Especializado en temas como: mercado de trabajo y formación por competencias, gestión de la productividad y desarrollo sostenible, y relaciones laborales. Consultor. Correo-e: leonard@leonardmertens.com.

de época. La pregunta clave ya no es si el modelo económico y su base de pensamiento deben cambiar; más bien es qué y cómo debe cambiar.

Para este trabajo se han seleccionado autores de pensamiento económico emergente que han incidido significativamente en el rediseño del rol del Estado en el contexto de una economía capitalista. Lo que les ha distinguido es su capacidad de haber desplazado el pensamiento económico dominante neoclásico o neoliberal, por un planteamiento alternativo de desarrollo inclusivo y ambientalmente responsable de nuestras sociedades.

En el primer apartado se hace una síntesis y un ordenamiento de los pensamientos económicos emergentes. Parte de lo macro al sectorial y micro. Se centra en el significado del concepto de crecimiento y la manera en que estos autores lo redefinen.

En el segundo apartado se aborda el aterrizaje del diseño del nuevo papel del Estado, centrado en los objetivos del desarrollo sostenible de la Agenda 2030. Se plantea que la disyuntiva no se limita a más o menos Estado en la economía, sino que lo relevante es su capacidad de gestión y articulación con actores y agentes sociales en diferentes planos: macro, sectorial y micro. Se plantea el rol clave de las empresas en el cambio del rumbo de la economía, sujeto a su vez a la capacidad del Estado en direccionar el cambio.

3.1 PENSAMIENTOS ECONÓMICOS EMERGENTES POST-CRISIS 2008-2009

La crisis financiera del 2008-2009 fue el momento de inflexión definitiva en cuanto a los planteamientos dominantes acerca del rol del Estado en la economía. El riesgo de un colapso sistémico de la economía llegó a un nivel tal, que los Estados de los países que hasta entonces habían sido dominados por los pensamientos y planteamientos neoclásicos de libre mercado tuvieron que intervenir en el rescate de bancos, empresas multinacionales, como las de automotriz, acompañados con la compra masiva de títulos de deuda pública y privada por parte de bancos centrales.

El fenómeno se repitió en la crisis derivada de la pandemia Covid-19 en 2020. Con características diferentes, los Estados intervinieron masivamente en las principales economías, con el fin de evitar una caída trepida de la demanda interna, del empleo y del bienestar de la población. Incluso hubo prácticas cercanas al otorgamiento de un ingreso básico universal para la población por unos meses, tal como se puede calificar la entrega de un recurso a la población por parte del gobierno de Estados Unidos (EE.UU.). En todos los casos los Estados aplicaron modalidades de expansión monetaria y de la deuda, inspirada por una lógica keynesiana de activar la economía.

Con las intervenciones del Estado surgieron los cuestionamientos acerca de la dirección y destino de éstas. La disyuntiva que se presentó fue seguir con el mismo rumbo del modelo capitalista que ha conllevado a grandes rezagos y riesgos en materia de cambio climático y social, con crecientes desigualdades y marginación, o bien, aprovechar el momento para generar un cambio en la trayectoria seguida. Más aún tratándose de recursos públicos destinados al rescate del sector privado. Esto llevó a que varios países empezaron a condicionar el apoyo a que se atendieran objetivos vinculados con:

- la reducción de efectos nocivos en el cambio climático
- la inclusión de grupos vulnerables en la era de la digitalización, y
- el impulso a las empresas PyME para contrarrestar la tendencia de la concentración de riqueza.

Un ejemplo es el fondo europeo de recuperación ante la pandemia: el 37% debe orientarse a proyectos que contribuyen a reducir el cambio climático y el 20% a la digitalización de la economía (Consejo Europeo, Consejo de la Unión Europea 2020).²

² Los proyectos de apoyo del mecanismo de recuperación y resiliencia de la Unión Europea deben atender a seis ámbitos prioritarios:

- la transición ecológica,
- la transformación digital,
- el empleo y el crecimiento inteligente, sostenible e integrador,
- la cohesión social y territorial,

El cambio en el pensamiento acerca del rol del Estado en la economía surgió más como una respuesta pragmática ante una situación inmanente de crisis sistémica que de una nueva visión sobre la regulación de la economía. Sin embargo, la situación de crisis y las medidas abrieron el espacio a que nuevos planteamientos de la economía política, diferentes de la doctrina neoclásica del libre mercado que había prevalecido desde los años setenta en muchos de los países occidentales, inspirados por la escuela de Chicago y liderados en su momento por Milton Friedman.

El sentido más profundo de cambio en el pensamiento económico es cuestionar el crecimiento como último y principal objetivo de la política económica. La economista Joan Robinson, de la Universidad de Cambridge y una prominente crítica del pensamiento neoclásico en décadas pasadas, escribió en una tesis sobre la economía política en los años 1960, que el crecimiento por sí sólo no es ni debe ser un objetivo racional de una política económica. Sí lo es: la reducción de la pobreza, disponer de suficientes escuelas y hospitales de calidad, proveer seguridad social a todas las personas, entre otros. Estos objetivos serán el sustento de un crecimiento sostenido en el mediano y largo plazo. El crecimiento debe ser la consecuencia y no el objetivo de una política económica inteligente (Robinson, J. 1968).

Este tipo de pensamiento crítico acerca de la economía política quedó al margen del pensamiento dominante de la época. En los años 1980, una nueva corriente importante de pensamiento económico acerca de la teoría del crecimiento surgió, cuestionando la manera en que las corrientes neoclásicas visualizaron el cambio como un problema de equilibrio. Introdujeron el factor tecnológico como una variable endógena en los modelos de interpretación de la evolución de la economía, resultado de procesos sociales de aprendizaje, en particular la acumulación tecnológica y las instituciones que inciden esos procesos. Mientras que en los modelos neoclásicos de equilibrio, la tecnología se consideraba como un factor

-
- la salud y la resiliencia,
 - las políticas para la próxima generación, incluidas la educación y el desarrollo de capacidades.

externo, en las corrientes de la evolución el cambio tecnológico es el punto de partida y con ello el objeto de estudio (Dosi, *et al.*, 1988). El cambio y la innovación como fuente del crecimiento, espacios en los hay un rol muy claro para políticas del Estado.

El planteamiento de la teoría evolutiva de cambio económico pone el dinamismo y las contradicciones en el centro del análisis. Fue un aporte significativo para comprender la dinámica de la economía desde su esencia: como un sistema social de aprendizaje e innovación, en interacción con instituciones, actores y sociedad. Representa un sistema de acumulación propia de la dinámica capitalista, que no se comprende sino a través de las mencionadas categorías de análisis.

En otras palabras, fue el planteamiento de transitar de la “mano invisible” del mercado en la teoría clásica y neoclásica, a la “mano evolucionaria”, caracterizada por el comportamiento de instituciones, la especificidad de los paradigmas tecnológicos, el comportamiento de los agentes dominantes, la estructura de interdependencia del sistema, y de la naturaleza e intereses prevaletes de los actores (Dosi, G., Orsenigo, L. 1988).

Lo que se ha catalogado como nueva teoría de crecimiento ha abierto el espectro de las dimensiones que contribuyen al desarrollo económico, sin cuestionar su rumbo. Ha contribuido a entender la relación causa–efecto del crecimiento económico, entrelazando variables meso y micro con las de la macroeconomía. Dejando en evidencia que una política económica requiere de una articulación entre estos tres niveles, para lograr ser efectiva en términos de competitividad y crecimiento.

En el umbral de la crisis económica–financiera de 2008-09, surgieron nuevos pensamientos, cuestionando el rumbo de la economía. Fueron planteamientos que criticaron el modelo económico seguido, por sus implicaciones y sus axiomas acerca de las políticas económicas.

En cuanto a las implicaciones, señalaron el riesgo creciente de crisis sistémicas de la economía, que se resumen en tres ejes, los cuales cuentan a su vez con múltiples dimensiones (Stiglitz, J. 2019; Atkinson, A. 2015; Piketty, T. 2014; Hull, R. *et al.*, 2020):

1. Acelerado cambio climático;
2. Creciente desigualdad, tanto económica como social;
3. Déficit creciente de empleos de calidad;
4. Instituciones debilitadas (salud, educación, desarrollo local, inclusión).

En cuanto a los axiomas, se pusieron en entredicho conceptos que por décadas habían estado orientados a las políticas económicas: la focalización en el crecimiento; la liberalización de los mercados y la desregulación estatal; la flexibilización del empleo; la desregulación financiera global; entre otros (Raworth, K. 2017; Mazzucato, M. 2018; Henderson, R. 2020).

La característica de estos pensamientos económicos emergentes no es que sea del todo nueva, sino que llegó en un momento oportuno y con un planteamiento de contextualización clara, lo que permitió su resonancia a nivel global entre los principales actores de la política económica.

El análisis histórico de acumulación del capital de Piketty sobre un período de más de dos siglos y desde una perspectiva multidimensional, ha dado una perspectiva nueva e integral sobre la dinámica de desigualdad de ingreso y riqueza en países occidentales. Plantea en su libro *Capital en el siglo 21* que el crecimiento económico ha tenido una relación funcional con desigualdad, en un periodo largo: r (rentabilidad sobre inversión) $> g$ (crecimiento). Su obra fue traducida en más de 26 idiomas, en los primeros dos años de su publicación original (Goldhammer, A. 2017). Hizo que el tema de la desigualdad económica y social se colocara con más fuerza en las agendas de política económica de los países. Entre otros, dio sustento a la afirmación del potencial que la concentración de riqueza tiende a distorsionar procesos democráticos en los países, y por ende, a representar un riesgo sistémico. Derivado del análisis de Piketty, se plantea que la política económica no debe centrarse en el crecimiento como fin último, sino y al mismo tiempo, atender el objetivo de reducir la desigualdad económica y social. Entre las propuestas centrales figuran reformas tributarias progresivas al ingreso y de los bienes, especialmente para el segmento de la población donde ambos se concentran. También la inversión en educación de calidad con acceso para toda la población (inclusión).

En la misma línea de pensamiento se ubica Stiglitz, en su planteamiento de un capitalismo progresista ante una era de descontento, donde afirma que la creciente y extrema desigualdad en EE.UU., en las últimas décadas, ha erosionado el crecimiento económico y el bienestar de grandes segmentos de la población (Stiglitz, J. 2019). Argumenta que las políticas económicas se han centrado en mecanismos de distribución de la riqueza hacia un reducido grupo de sociedad, el llamado uno por ciento de los más adinerados, en vez de focalizar la generación de riqueza. La transición hacia una economía dominada por el sector servicios, y sin el acompañamiento de una política de inclusión, dejó sin perspectivas a un gran segmento de trabajadores, especialmente hombres, que tradicionalmente habían ocupado puestos de trabajo de bajo nivel de calificación en la industria.

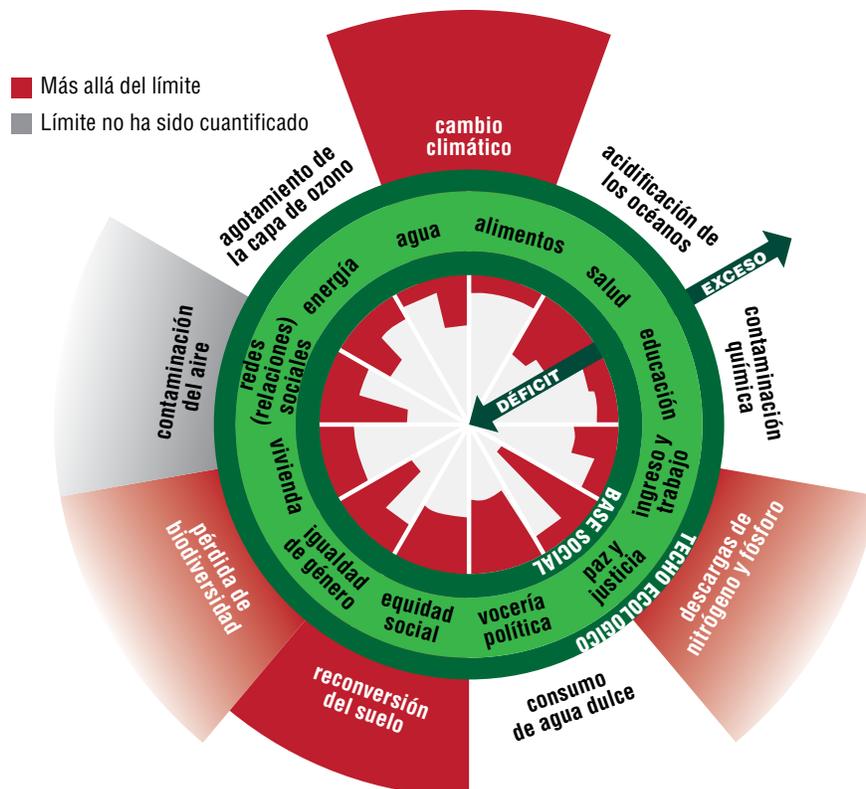
Son la productividad y la innovación la base del crecimiento, que requieren el desarrollo y aplicación del conocimiento, lo cual a su vez demanda inversión en ciencia y tecnología. Esto no lo hará el mercado y requiere de la intervención del Estado. Su propuesta no se centra en el dilema de mercado o Estado, sino en encontrar el justo equilibrio entre ambos. Hace énfasis en el riesgo sistémico derivado del cambio climático –calentamiento global– y la necesidad de transformar la matriz energética con regulaciones y precios a la emisión de carbono, el diseño de mercados de bonos de carbono, y mucha investigación y desarrollo. En este marco hay espacio para fomentar el empleo de calidad con políticas y programas de inclusión racial, de género y de diversidad en general.

En el fondo lo que se requiere es un nuevo contrato o pacto social, del siglo XXI, centrado en la protección del medio ambiente, la justicia social y económica, y la promoción de una sociedad dinámica en aprendizaje, con inversiones sustantivas en ciencia básica y aplicada, así como en tecnología, en función de objetivos de bienestar de la población: educación, vivienda, protección social e inclusión, trabajo decente, salud e infraestructura. El rol del Estado es fundamental en este contrato social, aunque con todo realismo hay que reconocer que el Estado también es falible, y su funcionamiento siempre puede y debe mejorarse. La agenda del contrato

social demanda un mejor balance entre los diferentes actores: gobierno, sector privado, sindicatos y sociedad civil (Stiglitz, J. 2019).

En el planteamiento de la economía del *dónut*, Raworth propone repensar y redefinir el concepto de crecimiento y la manera en que se mide. En vez de proponer como objetivo central el crecimiento del PIB, debe de proponerse el desarrollo del *dónut*: del bienestar social y ambiental (Raworth, K. 2017). El pensamiento económico debe articularse con el logro de objetivos integrales, y no quedarse en el análisis abstracto de fórmulas matemáticas y datos, en búsqueda de leyes del comportamiento humano para satisfacer necesidades con recursos escasos, alejados de la subjetividad, la ambigüedad, y de una aproximación positiva. En vez de priorizar el crecimiento del PIB en general, se debe precisar el qué y el para qué del crecimiento. A esto se suma el por qué, para quién, quién cubre el costo de externalidades del crecimiento, qué tan plausible es su perdurabilidad, cuál es el costo para el planeta (Raworth, K. 2017).

Figura 3.1 Economía del *dónut*



Nota: traducción del esquema original en Raworth (2017).
Fuente: Parra, J.D. y Arango, A., 2018.

En la figura 3.1, el círculo interior representa las variables de la base o fundamentos sociales. El círculo exterior representa el techo o límite del uso de recursos ecológicos. Las secciones en color rojo dentro del círculo interior, representan los déficits en materia social en el mundo. Las marcas rojas afuera del círculo exterior representan el exceso del uso de los recursos ecológicos del planeta por el modelo económico actual.

El riesgo sistémico que este enfoque plantea es doble. Por un lado, el creciente déficit en las dimensiones sociales –la base social– y el creciente exceso en el uso de los recursos limitados del ecosistema. Desde esta perspectiva, el objetivo primario de la política económica no debe ser el crecimiento del PIB, sino avanzar en las variables del *dónut*: fortalecer la base o fundamento social de las sociedades; reducir el exceso del uso de recursos ecológicos.

Los planteamientos de un nuevo rumbo, en el pensamiento económico dominante, tienen su fundamento teórico en la reconsideración del concepto de valor económico y de su generación. El concepto valor era central en los pensamientos clásicos de la economía, para después reducirse a una equivalencia del precio. Mientras algo se vende en el mercado, tiene un valor. En vez de que la teoría del valor determine el precio, vimos lo inverso en las últimas décadas: el precio determina el valor (Mazzucato, M. 2018).

En su análisis, Mazzucato plantea la necesidad de definir y medir la contribución colectiva en la generación de riqueza, lo que permite identificar los procesos que crean valor y los que disminuyen valor en la sociedad. La productividad y competitividad de una empresa depende y están íntimamente articuladas con las decisiones de gobiernos, capacidades y alcances del sistema educativo, regulaciones, relaciones laborales y participación de los sindicatos, organizaciones no gubernamentales, comunidades, entre otros. Al final todos contribuyen al funcionamiento y éxito de la empresa. Esto lleva a la necesidad de establecer los mecanismos de compartir los beneficios hacia el conjunto de actores participantes.

En este marco, Mazuccato parte definiendo el concepto de mercado. En línea de pensadores como Polanyi, define el mercado como resultado

de un proceso de interacción compleja y diversa de diferentes actores, lo que incluye al Estado. Ubica las políticas del Estado como parte de ese proceso social de co-configuración y co-creación de mercados competitivos. Le corresponde al Estado dar dirección a los mercados en función de un bien común.

Igual que los demás autores en este artículo, sostiene que el debate sobre políticas económicas del Estado debe centrarse menos en la tasa de crecimiento del PIB y más en su dirección. Definir y conceptualizar bien la relación con entidades privadas es clave. Afirma como primera condición para un resultado fructífero, que debe existir una colaboración dinámica e intensiva en conocimiento entre ambos, con el mutuo compromiso de invertir en competencias y capacidades endógenas.

Una segunda condición, para que las políticas prosperen, es que haya un ambiente de colaboración entre diferentes actores y sectores privados y públicos. Esto requiere definir misiones y objetivos concretos, con metas claras y la suficiente paciencia colectiva para lograr alcances significativos a largo plazo. A modo de ejemplo menciona los esfuerzos para reducir el cambio climático, que requiere de un cambio profundo de valores sociales en la economía y la sociedad: un redireccionamiento de toda la economía con una transformación de la producción, distribución y consumo en todos los sectores. Se requiere colocar bienes comunes y públicos en el centro de la economía, para poder avanzar en una dirección más incluyente y sostenible (Mazzucato, M. 2021).

Un ejemplo inspirado en los planteamientos de Mazzucato son las misiones de horizonte, que la Comunidad Europea formuló para empezar en 2021. Son compromisos para resolver o atender grandes desafíos de la humanidad en este momento: lucha contra el cáncer; adaptación al cambio climático; protección de los océanos; ciudades más verdes y suelo-salud-alimento (Comisión Europea, s/f). Alrededor de estos grandes temas, se van sumando e integrando universidades, empresas, sociedad civil y otras instituciones de interés, con objetivos y metas claras y alcanzables.

Para Mazzucato, si bien el Estado debe tener un papel de liderazgo en estos objetivos de bien común y de gran relevancia, su rol es sobre todo de

definir y orientar, a nivel descentralizado, junto con la sociedad civil. La configuración y moldeado de mercados, en función de estos objetivos o misiones, es parte fundamental de ese rol. El Estado figura como catalizador de todo tipo de cooperación e innovación de empresas, individuos e instituciones. Hay evidencias de prácticas exitosas con estas características y otras no tanto; habrá que precisar y evaluar las condiciones en las que estos postulados se conviertan en buenas prácticas y resultados palpables (Kay, J. 2021).

Estas últimas consideraciones, llevan al planteamiento de Henderson, donde el sector privado –empresarios y sindicatos– debe desempeñar un papel preponderante hacia el Estado en relación con los grandes desafíos que el mundo enfrenta, especialmente el cambio climático. El sector privado requiere de instituciones sólidas, con políticas ambientales y sociales claras, decididas y consistentes, con reglas de juego determinadas democráticamente (Henderson, R. 2020).

Para que el sector privado pueda cumplir su papel de fortalecer las instituciones, se requiere de organizaciones fuertes de empleadores y sindicatos, así como de la sociedad civil, comprometidas con una visión proactiva y positiva en relación con temas nacionales de bien común. Las organizaciones de empleadores y trabajadores deben tener una voz activa en la determinación e implementación de políticas y programas, sin pretender controlar ni el proceso ni el punto final (Henderson, R. 2020). Aquí se presenta el dilema: habrá empresas que están comprometidas y otras no. Esto se refleja en las decisiones y posiciones de las organizaciones de empleadores y trabajadores: resultado de un balance de las fuerzas internas.

Lo anterior requiere de aquellas empresas cuyo fin último no es la rentabilidad, sino crear valor para la sociedad. Hay avances en la autorregulación de empresas globales hacia prácticas sostenibles, en apoyo a valores comunes compartidos. Se apoyan en sistemas de certificación de cadenas de valor, en dimensiones articuladas con la agenda 2030 “Objetivos de Desarrollo Sostenible” de Naciones Unidas. Ejemplos se encuentran en cadenas de aceite de palma, textil, azúcar, carne, soja, entre otros. Las

empresas que se suman a esas iniciativas tienden a apoyar políticas de sanciones gubernamentales, para evitar una competencia desleal o una imagen negativa del sector, por parte de aquellas empresas que no quieren comprometerse con prácticas de sostenibilidad.

Sin embargo, no parece suficiente para un cambio sistémico. Las empresas por sí solas no lo pueden hacer. Henderson afirma que la degradación ambiental y la desigualdad, son problemas sistémicos, que no pueden ser revertidos sin la intervención del Estado. A la vez son problemas de orden global, que requieren la regulación de instituciones internacionales. Se necesitan políticas gubernamentales, sea en forma de incentivos para motivar la acción de las empresas, o bien regulaciones que forzaran a todas las empresas de seguir el camino hacia la creación de bienes comunes (Henderson, R. 2020).

Desde esta perspectiva, el riesgo sistémico precisa políticas integradoras del Estado, empresas y sociedad civil; es decir, políticas de gobernanza. Se define la gobernanza como el conjunto de funciones y procesos sociales que guían conductas y decisiones en la sociedad (Hull, R. *et al*, 2020). El Estado es parte de la estructura de gobernanza, que conforma a su vez a los demás actores. Transformar la gobernanza para hacer frente al riesgo sistémico requiere incidir en los llamados grupos de interés de varios niveles (Hull, R. *et al*, 2020): gobierno central y descentralizado; empresas; sindicatos; expertos; profesionistas; ciudades; organizaciones no gubernamentales; comunidades; ciudadanos; consumidores.

El proceso de articulación entre los diferentes actores de los grupos de interés es complejo. Muchas veces requiere disolver situaciones conflictivas y contradicciones internas, hacia la identificación de prioridades, y dejar en segundo plano los demás temas. En situaciones complejas que no permiten identificar una ruta de solución a priori, las llamadas “*wicked problems*”, donde las condiciones cambian constantemente y con mucha incertidumbre, se demanda un proceso continuo de adaptación, de crear precisión de dirección de la estrategia a seguir (Hull, R. *et al*, 2020).

La conducción de este tipo de procesos complejos pide un liderazgo colaborativo de los grupos de interés, que respeta la diversidad de

perspectivas. Más que focalizarse en el control, es un liderazgo basado en dinámicas de interacción e interdependencia. Es adoptar estrategias de aprendizaje derivado de la persistencia y el constante ejercicio de prueba y error, de pilotajes rápidos y escalar en corto tiempo (Hull, R. *et al*, 2020).

El planteamiento de cambio de las políticas económicas, ante los desafíos señalados, no puede quedarse en el diagnóstico y los lineamientos generales de respuesta, aún cuando esto significa un paso importante, que es el cambio del paradigma. Los pensamientos económicos emergentes en la última década que se han mencionado aquí coinciden en gran medida en el diagnóstico. Concluyen que el modelo económico debe cambiarse, ante los crecientes riesgos sistémicos que el mismo modelo ha engendrado de una u otra manera.

De los diagnósticos se han derivado alternativas de políticas económicas. Son planteamientos generales. Se pueden catalogar como bases para el diseño de nuevas políticas económicas. El siguiente paso es la implementación. En esa parte las nuevas corrientes aún tienen un camino por recorrer. Varios de los planteamientos vienen acompañados por casos o ejemplos. En este punto se abre el abanico de posibilidades, y aún no hay las evidencias suficientes para derivar una estructura o esqueleto de un modelo alternativo aterrizado que se pueda escalar.

El aterrizaje de alternativas de política económica pasa por un proceso de aprendizaje institucional-social. Estos procesos fueron identificados, analizados y caracterizados por la escuela de pensamiento de la nueva teoría de crecimiento de los años 1990. En el centro de sus análisis está el concepto de las trayectorias de evolución, basadas en la innovación y el aprendizaje de los actores involucrados.

El giro de la política económica se debe, pues, entender como un proceso de innovación de aprendizaje institucional-social. Es resultado de una compleja interacción entre actores: no solo de actores nacionales sino también una determinada apertura hacia actores globales (Lundvall, B. 1988). El proceso de innovación social es una combinación de continuidad y acumulación, a la vez de tener siempre aspectos cambiantes y únicos, derivado de la creatividad como el opuesto de la toma de decisiones rutinarias.

Entre las principales interacciones figuran las siguientes. El cambio del rumbo requiere de ciencia y tecnología que lo sustente. La vinculación de universidades e institutos de investigación con las empresas, en el marco de una política pública del Estado, debe visualizarse como una prioridad nacional (Lundvall, B. 1988). Sin embargo, debe cuidarse el rol del bien público que representan estas instituciones. No pueden subordinarse a intereses particulares, de exclusividad y secrecía de empresas particulares: el mérito de las instituciones académicas es la difusión global de conocimientos.

Los procesos de interacción de un sistema nacional de innovación no pueden limitarse a la figura clásica de inversión en investigación y desarrollo (I+D) de empresas y centros de investigación. En una visión sistémica, de intereses y objetivos múltiples, habrán de incluir a los “usuarios” de las innovaciones tecnológicas y las organizativas: trabajadores, consumidores, ciudadanos, sector público. Es una inclusión a diferentes niveles: nacional, meso y local.

La participación de consumidores, ciudadanos y trabajadores es un componente fundamental de la capacidad de innovación de un sistema nacional de innovación. A nivel de empresas, la participación de trabajadores es un eslabón clave en el aprendizaje organizacional de múltiples innovaciones incrementales de procesos de producción y prestación de servicios.

En cuanto a la participación de consumidores finales y ciudadanos, existe la tradicional tendencia de reunir información de éstos para sus fines particulares de lucro y mercado. En un contexto de incremento de la productividad, y ante el riesgo de desplazamiento de personal por cambio tecnológico –el desempleo tecnológico–, el aprendizaje por parte de consumidores y ciudadanos acerca de identificar nuevas necesidades bajo un enfoque de sostenibilidad se vuelve crucial para generar suficientes empleos (Lundvall, B. 1988).

El Estado, como usuario final de innovación tecnológica y científica, puede jugar el llevar a cabo el papel de un actor competente y exigente a gran escala, con una visión a largo plazo y con contratos de productos y servicios nuevos y avanzados. No necesariamente debe estar vinculado

a un complejo industrial militar, como ha sucedido en EE.UU., Rusia o China. Puede vincularse a lo que los países escandinavos han denominado “complejo industrial del Estado benefactor”, orientado a las necesidades sociales y ambientales, como la energía renovable, casas, medio ambiente, transporte, salud, educación, entre otros (Lundvall, B. 1988).

En este contexto la innovación social resulta de igual o incluso mayor relevancia, para la creación de riqueza de las naciones, que las innovaciones técnicas. Cambios institucionales que desarrollan las competencias y el empoderamiento de los usuarios finales –consumidores, ciudadanos, trabajadores, el Estado– es de las innovaciones sociales que pueden dar un impulso importante a los sistemas nacionales de innovación en el contexto de la economía global. A su vez hará menos frecuentes las innovaciones tecnológicas no deseadas por la sociedad (Lundvall, B. 1988). Sin embargo, las innovaciones sociales por sí solas no son suficientes. Se requiere el fortalecimiento de todo el sistema nacional de innovación: ciencia y tecnología, empresas y usuarios finales.

Visto desde esta perspectiva, el diseño e implementación de políticas públicas, donde el Estado tiene un liderazgo que comparte con otros actores, es un proceso de aprendizaje institucional, con aciertos y errores. No es un problema de asignación eficiente de recursos que, de acuerdo con los pensamientos neoclásicos, se deja a que las fuerzas del mercado lo resuelvan. Es visualizar que el Estado y los mercados son complementarios. El dilema no es uno u el otro, sino encontrar los balances que permitan dinamizar procesos de aprendizaje de manera constructiva, tanto desde la perspectiva económica como social (Stiglitz, J.; Greenwald, B. 2014). Desde esta perspectiva, el rol del Estado es crear las condiciones que dinamicen una sociedad de aprendizaje, donde confluyen objetivos económicos, sociales y ambientales, con los diversos actores participantes. Lo relevante a considerar, en una política de esta naturaleza, es que el aprendizaje es un proceso local, y debe adaptarse a condiciones particulares de cultura y prácticas económicas (Stiglitz, J.; Greenwald, B. 2014).

La gobernanza de un nuevo modelo de crecimiento requiere de constante monitoreo, rendición de cuentas, ajustes y reflexión, con la activa

participación de los actores mencionados, en un espacio donde el referente no debe limitarse al Estado nacional, sino a una regulación global. Robinson decía, en los años 1960, que las democracias tienden a ser egoístas. Su referencia es el Estado nacional, no el mundo o la Tierra. No obstante, para avanzar en lo global habrá que aportar desde lo nacional (Robinson, J. 1966).

3.2 DESAFÍOS DEL DESARROLLO SOSTENIBLE: EL ROL DEL ESTADO Y OTROS ACTORES SOCIALES

Los mencionados autores de corrientes de pensamientos económicos emergentes han incidido en el diseño de políticas y programas públicos, a nivel global, nacional y de empresas. A nivel global, en 2015 se aprobó una nueva agenda para el desarrollo denominada Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), por parte de las Naciones Unidas. Esta agenda, compuesta por 17 objetivos, 169 metas y 232 indicadores, es un plan de acción en favor de las personas, el planeta y la prosperidad (Naser, A. *et al.*, 2021).

En su argumentación de fondo, la CEPAL sigue los planteamientos de las corrientes emergentes, en cuanto a la necesidad de reorientar el modelo económico y de crecimiento. Afirma que uno de los fundamentos de la Agenda 2030 es romper con el *business as usual*. No hacer “más de lo mismo”. Lo que se busca es transformar el hábitat en uno mejor para todos. Otro de los fundamentos es que “nadie se quede atrás”. La Agenda se convierte entonces en la carta de navegación que propone, como meta central, un cambio en el estilo de desarrollo (Naser, A. *et al.*, 2021).

Entre las características de los “Objetivos de Desarrollo Sostenible” (ODS) están dos que guardan relación directa con los planteamientos de las corrientes de pensamiento emergentes acerca del diseño de políticas públicas. La primera es que hacen partícipe a múltiples actores o grupos de interés. Fueron identificados y definidos por un amplio y comprensivo proceso de participación y consulta global. Ofrecen senderos claros

de innovación para avanzar hacia sociedades más justas, incluyentes y sostenibles.

La segunda es el enfoque a problemas complejos y trans-sectoriales. No se limitan a cambios tecnológicos como única respuesta. Son problemas sin una solución predefinida. Requieren que se comprenda la interacción de aspectos sociales con los políticos y sociales, con patrones y cambios de comportamiento y procesos críticos de retroalimentación (Mazzucato, M. 2021).

Es decir, son “*wicked problems*” cuyo abordaje requiere navegar entre tópicos controversiales que polarizan y dividen personas y actores. Conllevan a procesos y respuestas emergentes, dinámicos, erráticos, inciertos, novedosos y conectados de manera virtual (Hull, R. 2020). Solicitan la participación y compromiso de actores de los sectores públicos, privados y sociedad civil, de forma amplia e incluyente. Esto lleva al concepto de gobierno abierto (Naser, A. *et al.*, 2021). Necesita liderazgos distribuidos y compartidos (Hull, R. 2020).

Las metas de los ODS piden innovaciones específicas y la experimentación de actores diversos. Se acoplan muy bien a la aproximación de misión, donde el desafío sólo puede ser atendido mediante la experimentación de muchos proyectos que, en su conjunto, permiten avanzar en el objetivo de la misión (Mazzucato, M. 2021).

El planteamiento esquemático de las misiones consta de cuatro componentes básicos: 1) el gran desafío; 2) la misión con sus metas; 3) la catalización de inversiones e innovaciones en muchos sectores diferentes que inspiran continuamente a: 4) proyectos específicos (Mazzucato, M. 2021).

Se puede mapear el concepto de misión de manera siguiente (Figura 3.2).

Dos son los aspectos fundamentales para que enfoques de política pública, como la de misiones, lleven a los resultados esperados. El primero es el desarrollo de una capacidad técnica y de innovación dentro y entre las dependencias del Estado, para demarcar la participación de las empresas en las misiones en función del bien común. Requiere abandonar las prácticas comunes de trabajar por siglos y avanzar hacia sistemas de

Figura 3.2. Mapeo de una misión

AGENDA POLÍTICA Y PARTICIPACIÓN CÍVICA – CON METAS CLARAS		GRANDES DESAFÍOS		
		MISIÓN		
	SECTOR	SECTOR	SECTOR	SECTOR
	INNOVACIÓN TRANS SECTORIAL			
	PROYECTOS MISIÓN	PROYECTOS MISIÓN	PROYECTOS MISIÓN	PROYECTOS MISIÓN
PORTAFOLIO DE PROYECTOS Y EXPERIMENTACIÓN DE ABAJO HACIA ARRIBA				
		PROYECTOS MISIÓN	PROYECTOS MISIÓN	

Fuente: Mazzucato, M. 2021.

colaboración entre departamentos y secretarías del Estado en función del objetivo común, que son las misiones. Al mismo tiempo tiene que transformarse en un motor de innovación, con el impulso de tecnologías con un alto riesgo de logro y al mismo tiempo de alta relevancia para la sociedad (Mazzucato, M. 2021).

El segundo aspecto relevante es una política pública a partir de lo que se conoce como Gobierno Abierto. Es un concepto que tomó fuerza como objetivo transversal para atender los demás objetivos del desarrollo sostenible (Naser, A. *et al.*, 2021). El Gobierno Abierto demanda una activa participación de la ciudadanía en las políticas públicas. No solo a nivel de estudios y cumbres, sino también en los procesos de implementación, monitoreo y evaluación de los proyectos. Un actor de co-creación junto con las empresas. Es reconocer a la ciudadanía como un agente de cambio: informado y activo.

Definitivamente el tema ambiental tiene muchas aristas y puntos de acuerdos complejos. La parte central es el derecho a la información acerca de temas ambientales. Se complementa con otros pilares clave. En el

marco del Gobierno Abierto, se deben cumplir por lo menos cuatro pilares: 1) transparencia; 2) participación ciudadana; 3) rendición de cuentas; 4) innovación tecnológica (Naser, A. *et al.*, 2021).

Figura 3.3 Principios de alianza de Gobierno Abierto

Transparencia	Rendición de cuentas	Participación ciudadana	Tecnología e innovación
La información sobre las actividades y decisiones gubernamentales está abierta y actualizada, además es exhaustiva y se encuentra disponible al público en cumplimiento con estándares de datos abiertos (ejemplo: datos legibles, sin procesar)	Existen reglas, normas y mecanismos para que los actores gubernamentales justifiquen sus acciones, respondan a críticas o requerimientos y acepten responsabilidad por omisiones en lo referente a leyes y compromisos.	Los gobiernos procuran que sus ciudadanos se involucren en debates públicos, provean insumos y contribuyan a un régimen más innovador, efectivo y receptivo	Los gobiernos reconocen la importancia de: proveer a los ciudadanos acceso abierto a la tecnología; las nuevas tecnologías como impulsoras de la innovación; y de la importancia de aumentar las capacidades de los ciudadanos para utilizar tecnologías.

Fuente: Naser, A. *et al.*, 2021.

La complejidad de los proyectos que apuntan a un desarrollo sostenible con la participación de empresas, instituciones educativas y de investigación, y de la ciudadanía, requiere de mecanismos de gestión ágiles e interactivos en el tiempo. Deben entenderse como procesos de experimentación, adaptación y aprendizaje institucional; focalizados en resultados de corto plazo que apuntan a objetivos de mediano y largo plazo. Con metas concretas y plazos específicos de realización. Esto requiere de indicadores y sistemas de monitoreo adecuados. Deben ser métricas flexibles y dinámicas, capaces de medir efectos trans-sectoriales (Mazuccato, M. 2021).

En ese marco y de acuerdo con el objetivo 16 de la Agenda 2030, las empresas necesitan trabajar de manera articulada con el Estado en función de objetivos de desarrollo de la sociedad: no vía mecanismos de responsabilidad social o de filantropía, sino mediante la cadena de valor e inversiones que apuntan a propósitos públicos; donde se obtiene rentabilidad al atender necesidades de la sociedad. Requieren al mismo tiempo una claridad acerca de no confundir el rol del Estado con el de las empresas en el proceso (*The Economist*, 2021).

La propuesta de ejecución de misiones de Gobierno Abierto es un proceso cíclico, donde gobierno, empresas y sociedad civil se reúnen, con un monitoreo por Mecanismos de Revisión Independientes (IRM por sus siglas en inglés). El ciclo cierra con el aprendizaje de mejora. Se incorporan los errores y lecciones identificadas en el diseño del nuevo ciclo y su plan de acción (Figura 3.4).

Figura 3.4 Proceso de ejecución de Gobierno Abierto



Fuente: Nasser, A. *et al.*, 2021.

El involucramiento de las empresas y sociedad civil se clasifica según una taxonomía, que se compone de los siguientes niveles propuestos (Nasser, A. *et al.*, 2021):

- a) Informativo: les llega información sobre asuntos de interés;
- b) Consultivo: es recoger opiniones, propuestas e intereses sobre un asunto de interés público;
- c) Decisorio: tienen una influencia directa sobre la toma de decisiones del asunto en cuestión;
- d) Co-gestión y empoderamiento: participación en un proceso completo de gestión.

Los niveles de involucramiento son determinantes para el alcance de la creación colectiva de valor. Resultado de la participación de múltiples grupos de interés, que incluye a empresarios, sindicatos, sociedad civil,

gobiernos locales y nacionales. Esto conlleva a una nueva economía política, centrada en propósitos de interés público y con el compromiso de la ciudadanía en sus diversas expresiones (Mazuccato, M. 2021).

3.2.1 Trabajo Decente

El concepto de Trabajo Decente fue introducido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en los años 1980 (OIT, 1999). Fueron los años donde los efectos de los procesos de globalización de los mercados, la desregulación por parte de los Estados y los cambios tecnológicos emergentes, centrados en las aplicaciones de la microelectrónica en los procesos de trabajo, empezaron a manifestarse en asimetrías y desigualdades crecientes. Afirma la OIT en ese entonces que el rol de los actores sociales, normas legales e intervenciones del Estado se subordinaron a las fuerzas del mercado internacional (OIT, 1999).

Con el fin de desarrollar una estrategia efectiva de respuesta ante este contexto, la OIT lanzó el concepto de Trabajo Decente. El cual resume y a la vez expresa las principales normas internacionales de trabajo, en un concepto integral de aspiración hacia donde el mundo del trabajo debe evolucionar. Fue la respuesta propositiva ante un mundo laboral cuyos actores habían perdido espacio y poder ante los imperativos de los mercados. Una señal de que el crecimiento económico debía acompañarse de un avance en las dimensiones del Trabajo Decente. También se planteó de manera inversa: que el avance en el Trabajo Decente debe ser el punto de partida de una estrategia de crecimiento económico. El objetivo principal del crecimiento económico en el ámbito social ya no era solamente generar empleos, sino empleos de calidad; dicho de otra manera: empleos con condiciones de trabajo decente.

Se puede decir que la OIT se adelantó oportunamente al plantear un concepto que demanda un cambio en el rumbo del crecimiento económico. Fue hasta 2015 cuando el Trabajo Decente es incorporado a la Agenda 2030 de desarrollo sostenible, a la par de otros objetivos de desarrollo.

Inicialmente el concepto fue acuñado sólo por un círculo cercano de actores vinculados a la OIT. Con el tiempo, gobiernos y sindicatos lo fueron incorporando en sus marcos legales y políticas. Más adelante se sumaron las organizaciones de empleadores.

En México, el Trabajo Decente fue incorporado en la modificación de la Ley Federal de Trabajo de 2012. Así sucedió en otros países de América Latina, donde los marcos legales del trabajo se inspiraron en ese concepto. El concepto encontró, con el tiempo, su aceptación en el mundo laboral de América Latina y de México. Es un concepto integrador de varias dimensiones, similar a los objetivos de desarrollo sostenible, donde el avance en uno depende de otros y viceversa.

Se define como:

El trabajo decente sintetiza las aspiraciones de las personas durante su vida laboral. Significa la oportunidad de acceder a un empleo productivo que genere un ingreso justo, la seguridad en el lugar de trabajo y la protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal e integración social, libertad para que los individuos expresen sus opiniones, se organicen y participen en las decisiones que afectan sus vidas, y la igualdad de oportunidades y trato para todos, mujeres y hombres. (OIT, s/f).

Es un concepto complejo, donde algunas dimensiones son medibles y cuantificables, como es el trabajo infantil y el trabajo informal. Otras dimensiones son más cualitativas, como es el diálogo social, la libertad de asociación, la no discriminación, el compartir los beneficios de la mejora de la productividad, entre otros.

La aceptación del concepto tomó mayor fuerza cuando fue incorporado como uno de los 17 objetivos del desarrollo: el número 8. No solo desde una perspectiva de significado político, sino por la razón de que el avance de las dimensiones de Trabajo Decente está íntimamente conectado e interrelacionado con los otros objetivos. El concepto adquiere mayor posibilidad de concreción en conexión con otras políticas y programas que conllevan a inversiones y a movilización de recursos diversos.

La dificultad de cuantificar y medir con confiabilidad el concepto de Trabajo Decente ha sido probablemente una de las causas de que su incorporación en los planteamientos de pensamientos económicos ha sido limitada. El mundo académico ha resistido en incorporar sistemáticamente el concepto en el análisis de las tendencias en el mercado de trabajo, y al parecer prefieren circunscribirse a dimensiones concretas, parciales y medibles del mundo del trabajo. No obstante, los nuevos pensamientos económicos emergentes incorporan las dimensiones en sus análisis, sin que necesariamente se les catalogue como aspectos de Trabajo Decente.

3.2.2 Las empresas y el desarrollo sostenible

El tema de responsabilidad social empresarial empezó a tener presencia en las empresas al inicio de este siglo. En el caso de México estuvo centrado en actividades de filantropía, que no estaban relacionadas directamente con la cadena de valor de las empresas. Con la crisis de 2008-2009 y el cuestionamiento al comportamiento de las empresas por parte de la sociedad, en cuanto al uso de recursos naturales, el cambio climático y las prácticas sociales en las cadenas de valor, se dio el paso a la transición de la filantropía a la sostenibilidad.

El proceso de transición se ha caracterizado por una autorregulación individual de las empresas a una autorregulación sistémica, compuesto por múltiples actores: asociaciones empresariales, fondos de inversión de pensiones de trabajadores, organizaciones no gubernamentales, redes sociales y preferencia de consumidores, sindicatos, entre otros. Son procesos de cooperación entre empresas y organizaciones de sociedad civil, que han permitido avanzar en sostenibilidad y crear valor colectivo, en cadenas de valor de aceite de palma, textil y confección, soya, entre otros (Henderson, R. 2020). Sin embargo, para poder escalar y sancionar a las empresas no comprometidas de seguir el camino de la sostenibilidad, se requiere de regulaciones del Estado. Esto requiere de instituciones fuertes, capaces de controlar las fuerzas y el poder de los mercados (Henderson, R. 2020).

De facto, varios países europeos (Francia, Alemania) introdujeron en años recientes leyes que obligan a las empresas que operan en su territorio a cumplir con los estándares laborales fundamentales incluidos en el Trabajo Decente de la OIT, en sus cadenas de suministro; incluyendo también aspectos ambientales. A nivel de la Comunidad Europea se establecieron las directrices jurídicas en marzo del 2021 (Parlamento Europeo, 2020), que obligan a las empresas seguir, a lo largo de sus cadenas de suministro, compromisos con el cumplimiento de Objetivos de Desarrollo Sostenible en aspectos laborales, derechos humanos y de medio ambiente.

En el caso de México, el marco jurídico de mayor peso es sin duda el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que entró en vigor el 1º de julio de 2020. El capítulo 23 del T-MEC y la Reforma Laboral del 2019 van totalmente articulados (Marroquín, C. 2020). El eje de la Reforma fue la ratificación del convenio 98 de la OIT, referente al derecho de sindicación y negociación colectiva, con su entrada en vigor en noviembre del 2019.

También en materia ambiental el T-MEC marca compromisos y lineamientos que, si bien no alcanzan a ser un marco jurídico tan preciso como en lo laboral, apuntan a direcciones de política y de comportamiento de las empresas (Comisión Nacional para el Uso Eficiente de la Energía, 2020). Si bien se podría argumentar que no se tienen metas específicas acordadas entre los tres países, las intenciones son muy claras. Son referentes para la gestión de las empresas que están operando en el contexto del T-MEC.

La pregunta es: ¿hasta qué punto las empresas están comprometidas con la inclusión de los objetivos de desarrollo sostenible en sus estrategias y prácticas? Los datos muestran que las empresas globales empiezan a acercarse a los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y paulatinamente a incorporarse a sus estrategias de negocio. Los líderes de empresas e instituciones globales reconocen que el rumbo de la economía debe cambiar, para que el sistema económico no colapse.

El “ecoambiente” de normas y monitoreo sobre el cambio de rumbo en la gestión de las empresas ha evolucionado de una autorregulación individual a una de carácter sistémico, con cada vez más actores y

más dimensiones. Un ejemplo es la industria azucarera, de las más antiguas del sector industrial en el mundo. El estándar de sostenibilidad BONSUCRO (BONSUCRO, s/f), que fue lanzado y promovido desde los inicios del presente siglo a nivel global, exige el cumplimiento de estándares laborales y ambientales internacionales en un sector tradicional, cuya característica ha sido el no cumplimiento de éstos. En el caso de México, el sector azucarero no solo es un actor relevante en la agro-exportación hacia los EE.UU., sino que también tiene un impacto económico y social relevante en regiones rezagadas en México.

Cumplir con los estándares y prácticas de sostenibilidad acordados en el T-MEC obligó a los actores a sumarse a un estándar como el BONSUCRO, que en su inicio no fue aceptado por las empresas (ingenios) y organizaciones de productores de caña. Después de 10 años, el estándar fue aceptado por el sector. El paso siguiente es su implementación a lo largo y ancho de la cadena productiva. Es un proceso largo, de mucho aprendizaje y experimentación institucional. El éxito depende en buena medida del monitoreo, seguimiento y exigencia del ecosistema de actores participantes en el proceso a nivel global y nacional.

Algunos datos acerca del comportamiento de las empresas en relación con la incorporación de los ODS en sus estrategias y prácticas. A nivel internacional, se ha observado una tendencia que las grandes compañías incorporan a los ODS a nivel estratégico de su organización. En el reporte anual sobre sostenibilidad global (The Sustainability Board Report, 2021), en las 100 empresas más grandes del mundo, 63% tenía un comité de sostenibilidad a nivel de consejo dirección en 2020, con un promedio de cuatro directores por comité.

Al mismo tiempo estas empresas han incrementado el número de mujeres a nivel directivo en 2020, para llegar a una proporción de 27% en relación con el total de directores; si bien esta cifra se incrementó en años recientes, aún es bajo y requiere de mayores esfuerzos por parte de las empresas para avanzar integralmente en los ODS.

Incluir los 17 ODS en la gestión ha sido complejo, por el abanico de temas que representan. Ante esta situación, las empresas tienden a priorizar

en función de las características de sus cadenas de valor. Un estudio entre 250 empresas de 43 países en 2018, mostró que 29% se centran en menos de cinco objetivos, y 58% en 5-10 objetivos (World Business Council for Sustainable Development, 2018).

Los objetivos más priorizados por las empresas de la muestra fueron: acciones por el clima (ODS-13); producción y consumo responsable (ODS-12); trabajo decente y crecimiento económico (ODS-8). En América Latina, las empresas habían priorizado un trabajo decente y crecimiento económico por encima de los demás objetivos.

En México, un estudio de 2021 del Pacto Mundial (Pacto Global Red México, 2021), con una muestra de 776 empresas, reveló que, igual que en América Latina, el objetivo de mayor prioridad es el de trabajo decente y crecimiento económico, seguido por salud y bienestar (ODS-3) e igualdad de género (ODS-5).

El mismo estudio menciona también las áreas de oportunidad que las empresas tienen para avanzar en los ODS. Las brechas sobresalientes identificadas en la gestión de las empresas fueron:

1. Falta de consistencia a nivel estratégico: no hay correspondencia entre la prioridad establecida y los recursos presupuestados.
2. Relegado el cuidado del planeta: acción climática, protección de ecosistemas acuáticos y terrestres; quedaron en las últimas posiciones de interés.
3. Falta de evaluación de impacto: seguimiento, medición y monitoreo del impacto no es práctica común.
4. Baja importancia a la gobernanza, la ética empresarial y la transparencia; que son los pilares de los ODS.

Los datos internacionales y de México muestran un creciente interés de las empresas de sumarse a los ODS, y reflejan una transición de la autorregulación a un ecosistema de regulación con la participación de múltiples actores. Sin embargo, no es suficiente. Se requiere de la cooperación activa de un Estado funcional y transparente, comprometido con los ODS (Henderson, R. 2020).

CONCLUSIONES

El cambio en el rumbo económico de nuestras sociedades hacia un camino de sostenibilidad requiere de un cambio del papel del Estado en la economía. Detrás del rol del Estado hay pensamientos económicos. Particularmente después de la crisis financiera de 2008-09, han surgido nuevas corrientes de pensamiento económico que coinciden en su apreciación hacia una encomienda más determinante del Estado en la orientación de la economía, especialmente en relación con el objetivo del crecimiento.

Las nuevas corrientes enfatizan redimensionar el concepto de crecimiento en función de objetivos y necesidades de la sociedad. Hay matices entre los pensamientos emergentes. Algunos enfatizan un mayor rol del Estado en impulsar y direccionar proyectos de desarrollo productivo incluyente y sostenible. Otros ponen más énfasis en su rol distributivo para responder a las desigualdades, a partir de instrumentos fiscales y de políticas sociales de inclusión; donde el cometido del Estado es fungir como una fuerza de contrapeso del poder del mercado, más aún en un contexto donde la fuerza del movimiento sindical ha erosionado en las últimas décadas (Susskind, D. 2020).

En términos clásicos, los matices están entre poner el énfasis en la generación de una riqueza sostenible y en la distribución más equitativa de la riqueza generada. Ambos enfoques no son incompatibles. Requieren de un esfuerzo conceptual de integración entre las diferentes corrientes de pensamiento económico mencionadas en este trabajo.

Otro aspecto de coincidencia entre las corrientes emergentes es la orientación del cambio de la misión del Estado. La disyuntiva no es más o menos Estado, sino la modalidad de la transformación del Estado. Por un lado, la necesidad de fortalecer su capacidad técnica, de gestión y de vigilancia del cumplimiento de los marcos normativos. Por otro lado, su relación con otros actores en el diseño y ejecución de las políticas y programas. La coincidencia es clara en ese aspecto: el Estado solo no podrá generar el cambio. Requiere que sea el impulsor de ecosistemas de

actores sociales, académicos y de la sociedad civil, en función de objetivos y metas alineados a los ODS.

Los alcances de las propuestas de transformación del papel del Estado en los pensamientos económicos emergentes analizados son disímiles. Algunos se limitan a un planteamiento general. Otros se centran en el plano macroeconómico o bien, en el sectorial e incluso micro de las empresas. Probablemente la propuesta de transformación más desarrollada, en cuanto a su posibilidad de implementación con un enfoque integral, es lo que Mazzucato ha propuesto. Hacen falta más ejercicios de este tipo, que conecten el marco conceptual-teórico con modalidades de implementación concreta, sin pretender convertirse en un recetario.

Finalmente, y no menos importante el rol de las empresas en articulación con el Estado. Hay una clara transición de una autorregulación de empresas que operan en cadenas de valor internacional, a una regulación sistémica de donde confluyen un sinnúmero de actores y agentes económicos. La incorporación de los ODS en las estrategias de las empresas pasó de ser un tema de interés particular de responsabilidad social, a un tema estratégico de sobrevivencia y crecimiento en el contexto actual. El cambio del rumbo en la economía se centra en las empresas. El desafío es articular el Estado, la academia y la sociedad civil en esta transición de las empresas. Especialmente con aquellas que no están insertadas directamente en cadenas globales de valor.

BIBLIOGRAFÍA

Atkinson, A. (2015). *Inequality. What can be done?* Cambridge Massachusetts, Estados Unidos, Harvard University Press.

BONSUCRO (s/f). "Bonsucro News" en BONSUCRO [online]. Disponible en: <http://www.bonsucro.com/bonsucro-news/>

Comisión Europea (s/f). "Missions in Horizon Europe" en *Comisión Europea* [online]. Disponible en: <https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/>

- fundings/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe/missions-horizon-europe_en
- Comisión Nacional para el Uso Eficiente de la Energía (2020). “El nuevo Acuerdo en Materia de Cooperación Ambiental del TMEC perfila continuidad a los trabajos Conuee-CCA” en *Gobierno de México* [online]. 16 de julio de 2020. Disponible en: <https://www.gob.mx/conuee/es/articulos/el-nuevo-acuerdo-en-materia-de-cooperacion-ambiental-del-tmec-perfila-continuidad-a-los-trabajos-conuee-cca?idiom=es>
- Consejo Europeo, Consejo de la Unión Europea (2020). “Plan de recuperación para Europa” en *Consejo Europeo, Consejo de la Unión Europea* [online]. Actualizado el 23 de abril de 2021. Disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/eu-recovery-plan/>
- Dosi, G.; Freeman, C.; Nelson, R.; Silverberg, G.; Soete, L. (1988). *Technical Change and Economic Theory*. Londres, Pinter Publisher.
- Dosi, G.; Orsenigo, L. (1988). “Coordination and transformation: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments” en Dosi, G. et al., *Technical Change and Economic Theory*. Londres, Pinter Publisher.
- Goldhammer, A. (2017). “The Piketty Phenomenon” en Boushey, H., et al., *After Piketty. The agenda for economics and inequality*. Cambridge Massachusetts, Estados Unidos, Harvard University Press.
- Henderson, R. (2020). *Reimagining Capitalism in a World on Fire*. Nueva York, Estados Unidos, Public Affairs.
- Hull, R; Robertson, D; Mortimer, M. (2020). *Leadership for Sustainability. Strategies for Tackling Wicked Problems*. Washington, Estados Unidos, Island Press.
- Kay, J. (2021). “Mission Economy by Mariana Mazzucato - could moonshot thinking help fix the planet?” en *Financial Times* [online]. 13 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.ft.com/content/86475b94-3636-49ec-9b3f-7d7756350b30>
- Lundvall, B. (1988). “Innovation as an interactive process: from user-product interaction to the national system of innovation” en Dosi, G., et al., *Technical Change and Economic Theory*. Londres, Pinter Publisher.

- Marroquín, C. (2020). “T-MEC: los retos laborales para México” en *Deloitte* [online]. 18 de septiembre de 2020. Disponible en: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/retos-laborales-del-TMEC-en-mexico.html>
- Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Londres, Anthem Press.
- Mazzucato, M. (2018). *The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy*. Londres, Allen Lane.
- Mazzucato, M. (2021). *Mission Economy*. Londres, Allen Lane.
- Naser, A.; Williner, A.; Sandoval, C. (2021). *Participación ciudadana en los asuntos públicos. Un elemento estratégico para la Agenda 2030 y el gobierno abierto*. CEPAL, Santiago de Chile, Chile.
- Raworth, K. (2017). *Doughnuts Economics. Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*. Londres, Random House Business Books.
- Robinson, J. (1968.) *Die fatale politische Okonomie*. Frankfurt, Europäische Verlagsanstalt.
- The Economist (2021). “The political CEO” en *The Economist* [online]. 15 de abril de 2021. Disponible en: <https://www.economist.com/leaders/2021/04/15/the-political-ceo>
- The Sustainability Board Report (2021). “The Sustainability Board Report 2020” en *The Sustainability Board Report* [online]. Enero de 2021. Disponible en: https://a89c8240-f3c4-4e8b-b920-fae532b127b6.filesusr.com/ugd/f6724f_323dfac850ca46d09705c8db9ba97321.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (s/f). “Trabajo decente” en *Organización Internacional del Trabajo* [online]. Disponible en: <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang-es/index.htm>
- Organización Internacional del Trabajo (1999). Memoria del Director General: Trabajo Decente. Ginebra, Suiza, Organización Internacional del Trabajo.
- Pacto Global Red México (2021). “Las empresas mexicanas por la Agenda 2030 en la Década de Acción” en *UN GLOBAL COMPACT-Pacto Global Red México* [online]. 20 de abril de 2021. Disponible en: <https://www.pactomundial.org.mx/>

- las-empresas-mexicanas-por-la-agenda-2030-en-la-decada-de-accion/
Parlamento Europeo (2020). "Draft Report with recommendations to the Commission on corporate due diligence and corporate accountability" en *Parlamento Europeo* [online]. 09 de noviembre de 2020. Disponible: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/JURI-PR-657191_EN.pdf
- Parra, J. D. y Arango, A. (2018). "La economía del *dónut*: siete formas de pensar como un economista para el siglo XXI" en *Redalyc. Investigación y Desarrollo, volumen 26, número 2*. [online]. 2018. Disponible en: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/268/26859570007/html/index.html>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge Massachusetts, Estados Unidos, Harvard University Press.
- Piketty, T. (2017). "Towards a Reconciliation between Economics and the Social Sciences" en Boushey, H., et. al., *After Piketty. The agenda for economics and inequality*, Cambridge Massachusetts, Estados Unidos, Harvard University Press.
- Stiglitz, J.; Greenwald, B. (2014). *Creating a Learning Society*. Nueva York, Estados Unidos, Columbia University Press.
- Stiglitz, J. (2019). *People, Power, and Profits. Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. Nueva York, Estados Unidos, W.W. Norton & Company.
- Susskind, D. (2020). *A world without work*. Nueva York, Estados Unidos, Metropolitan Books.
- World Business Council for Sustainable Development (2018). "Business and the SDGs: A survey of WBCSD members and Global Network partners" en *World Business Council for Sustainable Development* [online]. 09 de julio de 2018. Disponible en: <https://www.wbcsd.org/Programs/People/Sustainable-Development-Goals/Resources/A-survey-of-WBCSD-members-and-Global-Network-partners>

CAPÍTULO 4.
**Recesión pandémica, agotamiento
del neoliberalismo y amenazas al empleo:
efectos de la Covid-19**

Mario Humberto Hernández López¹

INTRODUCCIÓN

La Covid-19 demuestra tajantemente la intrincada complejidad del entorno histórico contemporáneo, y a las claras, su impacto sobre la vida socioeconómica y organizacional. A diferencia de otras pandemias presentadas a lo largo de la historia, la pandemia de la Covid-19 ha tenido una propagación acorde a nuestros tiempos: global y apresurada. Tras su irrupción, las cadenas globales de valor y de suministro se detuvieron o bien atenuaron el otrora frenético ritmo con que materias primas, insumos y productos se traficaban para la conformación de la oferta global. Sin embargo, los mercados financieros no detuvieron su marcha, por el contrario, se han beneficiado de los malos tiempos para la especulación.

La pandemia no es sólo una manifestación biológica-social de repercusión coyuntural, sino que, por el contrario, su irrupción ha detonado

¹ Mexicano. Profesor de la Facultad de Contaduría y Administración, División de Investigación, de la UNAM. Doctor en Economía por la UNAM, Maestro en Ciencias Sociales por la FLACSO-México, Licenciado en Economía por la UNAM. Áreas de interés: desarrollo económico, marcos institucionales y economía digital. Miembro del Programa de Globalización Conocimiento y Desarrollo (Proglocode). Correo electrónico: mariohumbertohl@gmail.com, teléfono: 56228485 ext. 107.

una crisis incubada por diferentes malestares sociales conformados en las últimas décadas. En concreto, la Covid-19 ha develado las carencias de los sistemas nacionales de salud, los que, en diferente proporción, quedaron rebasados, pues simplemente resultaba insospechada una pandemia de tal magnitud que tomó al mundo por sorpresa; parece claro que ningún país pudo haberse preparado para una pandemia de proliferación tan globalizada, pero también es claro que algunos países han padecido mayores carencias que otros.

De tal suerte, los reclamos de médicos, personal de atención a enfermos, familiares y la sociedad entera, se topan con el hecho de que por décadas, particularmente en países donde se arraigó el neoliberalismo, se fueron erosionando los sistemas de salud pública, en favor de los espacios para la atención privada, y de que la salud preventiva y los buenos hábitos alimenticios quedaron debilitados ante malestares contemporáneos, como el estrés y la propaganda de productos que merman de continuo la salud de la población, como la comida chatarra, las bebidas alcohólicas o los cigarrillos, en adición a la proliferación del consumo de drogas duras. La industria del narcotráfico ha llevado a la cúspide la propagación de ese malestar como un objeto de consumo, al naturalizar las exigencias de la vida contemporánea, ligada al placer instantáneo, el éxito por más efímero que pueda ser, y la noción de que ser productivo es vivir presa de la ansiedad y el frenético ritmo de los resultados. El neoliberalismo no concede pausas para la reflexión.

El mercado capitalista, que sobre todo en su versión neoliberal se afana en la producción de mercancías con ciclos de vida cada vez más breves, y se alimenta de un sujeto social formado para el consumo masivo e irreflexivo, así como de una noción individualista de la prosperidad, muy ligada al triunfo pecuniario y el consumismo, se topó de pronto con la insuficiencia de mascarillas, caretas, guantes, batas, ventiladores para la respiración mecánica asistida, gel antibacterial, y todos los instrumentos de carácter más indispensable para hacer frente a la Covid-19.

La pandemia sacudió de golpe las prioridades nacionales, organizacionales, laborales, familiares y aun emocionales. Por su magnitud, marca

un parteaguas en la historia contemporánea, pues si bien la humanidad ha enfrentado diferentes pandemias a lo largo de la historia, la del coronavirus SARS-CoV-2 es hasta el momento la epidemia más globalizada, pues el contagio, a través de sus diferentes variantes, se ha propagado por la interacción de los inconmensurables flujos humanos, formales y no formales, así como de mercancías como los propios alimentos y los insumos sanitarios.

Frente a tal sacudimiento social, millones de personas en distintos entornos nacionales se enfrentan al desempleo y la agudización de las condiciones, ya de por sí adversas por la precarización del empleo en los últimos años, en paralelo con la reconfiguración del mundo laboral y su desfase con respecto a las condiciones tecnológicas. Es decir, al gradual avance del desempleo tecnológico se suma el desempleo cíclico, provocado por el freno económico impuesto por la pandemia.

El propósito de este texto es aproximarse a una caracterización de la crisis económica actual, y de las repercusiones sobre el empleo ante la crisis asociada a la pandemia, en un entorno que ya enfrentaba la falta de sincronía entre las posibilidades tecnológicas de la producción y distribución, con las formas en las que se organizan las condiciones laborales. La conjetura que anima este ejercicio sostiene que la Covid-19 precipita, más que provoca, una crisis que ya se hallaba en gestación por las limitaciones del capitalismo en su versión neoliberal por su tendencia hacia el rentismo financiero. Dicha crisis parece ser de carácter estructural más que coyuntural, por ende, y enlaza tendencias como el desempleo tecnológico y el desempleo cíclico, dejando a millones de personas en condiciones de alta vulnerabilidad, lo que exige una reinención del trabajo para responder a las condiciones históricas actuales.

4.1 ¿CRISIS ESTRUCTURAL O COYUNTURAL?

El mercado global se ha alimentado en las últimas cuatro décadas de una creciente participación de organizaciones, diseñadores, ingenieros,

agencias crediticias, etcétera, que han alentado el apetito de una masa creciente de bienes y servicios cambiantes por modas, temporadas, o bien por obsolescencia programada. Más y más mercancías han surgido bajo la justificación de que se satisfacen las necesidades, siempre crecientes, de una población con legítimas aspiraciones de prosperidad.

Sin embargo, la superabundancia de mercancías se topa con problemas de demanda. Paradójicamente, enormes cantidades de alimentos se descomponen o son desperdiciados mientras prevalece el hambre y la necesidad en distintas zonas del mundo. Los productores de leche y otros alimentos prefieren tirarlos antes que cederlos a los desprovistos, para restringir la oferta y provocar un alza en los precios; lo mismo sucede con el agua, la ropa, los autos, y dentro de un largo etcétera, los medicamentos. Incluso en momentos como el actual, en que el mundo reclama el desarrollo de vacunas contra la Covid-19, no termina por resolverse una necesaria colaboración sobre propiedad de las patentes derivadas de los esfuerzos públicos y privados acerca de las vacunas desarrolladas para ampliar la producción y permitir el acceso de todos los gobiernos a las vacunas. Las patentes, como derechos de propiedad, priorizan la protección a los ingresos de los laboratorios por encima de la calamidad que enfrentan los países más pobres y más necesitados de vacunas.

El desencuentro entre la ingente oferta de bienes y servicios y su demanda es causa y a la vez efecto de la desigualdad social, uno de los grandes problemas de la actualidad, particularmente agudizado a partir de los años en que se encumbró el neoliberalismo (Piketty, T. 2014; Judt, T. 2012). En el debate sobre las virtudes y vicios del capitalismo suele ensalzarse la supuesta capacidad para la asignación de bienes, en contraste con la escasez y las limitaciones achacadas a la planificación gubernamental (Mazzucato, M. 2019), pero ¿qué hay con respecto a las falencias, a los errores, en cuanto a la distribución de los recursos?

El capitalismo, particularmente en su versión neoliberal, exhibe su ineficacia al limitar de alimentos, salud, educación, vivienda digna, empleo, acceso a la tecnología, y demás condiciones básicas a millones de seres humanos, como se reconoce implícitamente en las evaluaciones sobre

el bienestar realizadas por entidades internacionales como las Naciones Unidas y sus organismos derivados.

Pero los objetivos económicos, políticos y sociales han cambiado su orientación en las últimas décadas. Tanto las ciencias sociales, como los programas de política pública, bajo la hegemonía del capitalismo neoliberal han dado prioridad a la obtención de ganancias privadas. La ola de privatizaciones acaecida tras el desgaste del keynesianismo, a mediados de la década de 1970, inculcó la idea de que el sector privado era más eficiente, productivo y honesto que el sector público, y que en consecuencia las grandes corporaciones representaban el sustituto natural de los gobiernos en la condensación social del sentido de la vida económica pues, además, promueven el espíritu emprendedor y la innovación tecnológica (Mazzucato, M. 2019). Del Estado ineficiente al mercado eficiente, se simplificó el debate.

Pero la pandemia ha dejado al descubierto esa propensión hacia un capitalismo “salvaje”, desinteresado de toda forma de compensación social por sus efectos adversos. En ese sentido, la pandemia ha acentuado tendencias que ya han venido prefigurándose.

Para México y prácticamente todo el mundo, la Covid-19 no vino a descomponer la economía, el empleo, la salud pública, ni a crear los problemas sociales derivados de la desigualdad. Su irrupción sólo ha precipitado la crisis compuesta por los rezagos económicos y sociales gestados por décadas, una vez que se desmantelaron las políticas emanadas del Estado de Bienestar en sus diferentes expresiones nacionales.

Sólo por atender algunos hechos reveladores, desde marzo del 2020, la Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional reconoció que la pandemia del nuevo coronavirus había derrumbado las expectativas de crecimiento en todo el mundo, y que para 2020 se esperaba una recesión, como mínimo, tan aguda como la de la crisis financiera desencadenada en 2008 (“La Gran Recesión”), pero que probablemente será peor (Georgieva, K. 2020). La estimación de Georgieva resulta consistente con la más cruda evaluación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), que

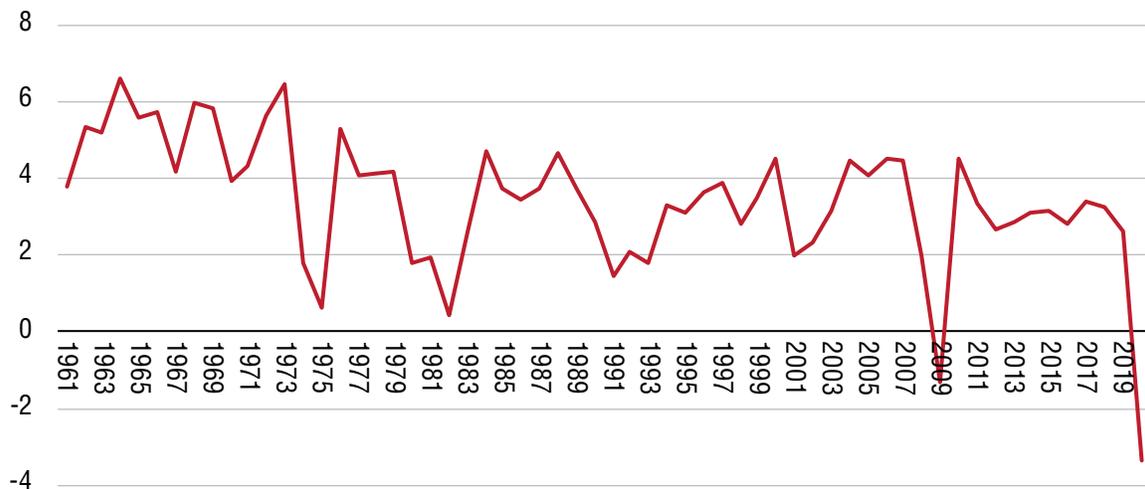
consideró en el mismo mes de marzo un retroceso en el producto mundial por debajo del 2,5% (UNCTAD, 2020), que en realidad terminó por ser -3,36% en 2020. El propio FMI ha estimado un escenario de crecimiento de 5,9% en 2021, mientras que hacia el futuro proyectan crecimientos más moderados del 4,4% en 2022 y del 3,8% en 2023 (Fondo Monetario Internacional, 2022).

No obstante, para inicios del 2022, a medida que avanza la variante ómicron del virus que provoca la Covid-19, varios países instruyeron de nuevo restricciones a la movilidad, lo que añade presión a las sociedades ya estresadas por el largo confinamiento, el debilitamiento en el empleo, el encarecimiento de los energéticos y la creciente inflación atizada por las alteraciones en las cadenas de suministro. Todo ello ha configurado un entorno que obstruye la recuperación del consumo privado, y que puede conducir a un escenario crítico, pues si prevalecen las medidas de control inflacionario ortodoxas, a saber, el incremento de las tasas de interés, el freno a la inversión se sumará a la languidez del consumo privado, lo que potencialmente podría desembocar en el peor escenario posible: la estanflación.

Frente a ello, hay que reconocer que el abatimiento de la economía mundial no se dará desde una condición previa de estabilidad, pues, por el contrario, puede considerarse que la economía mundial no había salido plenamente del escenario recesivo en que incurrió tras la Gran Recesión de 2008-2009. Lejos de responder a un episodio coyuntural dentro de los ciclos económicos, cabe reconocer, en una apreciación estructural, que la economía mundial durante los años del predominio de la política económica neoliberal ha manifestado una tendencia decreciente en su crecimiento (Gráfica 4.1), con respecto al comportamiento presentado en los años de predominio keynesiano, pues sus objetivos se han ido distanciando de la economía real, en favor de la liberalización y la especulación financiera. Bajo el neoliberalismo, las finanzas dejaron de ser un “input intermedio” para convertirse en la espina dorsal de la corporación contemporánea, hasta llegar a considerarse una actividad productiva (Mazzucato, M. 2020), dejando en un plano secundario al crecimiento y, por ende, al desarrollo.

Lo anterior puede explicar tasas menores de crecimiento en países industrializados, con trayectorias de desarrollo estables, y que sólo aquellos países tardíos interesados en su desarrollo endógeno hayan priorizado el crecimiento acelerado en las últimas décadas, como China, Corea del Sur o la India, distanciándose del neoliberalismo. Asimismo, el frenesí por las ganancias inmediatas explica que el empleo haya dejado de ser una meta de interés público, al mermarse el interés en la producción en favor de la especulación. En conjunto, el ritmo de crecimiento ha sido menor en los años de predominio de políticas neoliberales y, tras la Gran Recesión, la economía mundial no ha logrado un crecimiento contundente (Gráfica 4.1).

Gráfica 4.1. Crecimiento del PIB (% anual) 1961-2020



Nota: Los valores están calculados en dólares constantes de Estados Unidos (2010=100).

Fuente: Tomado del Banco Mundial (2022).

Prevalece un consenso que identifica, en la primera mitad de la década de 1970, el agotamiento del fordismo y del keynesianismo, asociado con el *shock* petrolero y los problemas deficitarios tras las políticas de impulso basadas en el gasto público. A partir de ese momento comenzó a fraguarse el proyecto político y económico denominado neoliberal, al cual claramente apuntaló el desmoronamiento del bloque socialista tras la caída del muro de Berlín en 1989, y el colapso de la Unión Soviética en 1991.

El neoliberalismo se erigió como la alternativa al desgaste del paradigma keynesiano-fordista, y se encumbró con el colapso soviético, pues parecía confirmar que la acción del gobierno generaba más fallos que aciertos sobre la sociedad y el mercado. El debate teórico e ideológico en torno a la pertinencia del mercado y el Estado se inclinó mayoritariamente hacia los argumentos del primero, hasta que, casi en paralelo a su predominio en la acción efectiva, se revelaban sus falencias, expresadas en la creciente desigualdad, lo que dejó de ser un problema propio de los países tardíos para regresar como objeto de la crítica en los países desarrollados (Judt, T. 2012; Piketty, T. 2014).

La desigualdad se vio atizada en relación con el desmantelamiento de las políticas de asistencia y seguridad social, así como por la inclinación de beneficios hacia el sector corporativo a raíz de la desincorporación de activos públicos hacia manos privadas, a ello se sumó la apertura comercial y financiera que han permitido el amasamiento de grandes fortunas en corporaciones productivas, comerciales y financieras. Pero ello no careció de respaldo ideológico, por la interiorización de las pretendidas virtudes de lo privado por encima de lo público como sentido común (por ejemplo, en la educación, la infraestructura, el desarrollo científico-tecnológico o la salud).

No obstante, las recurrentes crisis, producto de la inestabilidad de un sistema que propende hacia el riesgo, pues las cuotas de poder del sector corporativo en la economía real y ficticia le han permitido mover las palancas políticas necesarias al momento de ejercer rescates fiscales para solventar su desmesura, lejos de sancionar la irresponsabilidad parece alentarla, como ha dejado patente la Gran Recesión. En efecto, el neoliberalismo ha representado una política de privatización de ganancias y socialización de pérdidas. Y ello se ha buscado legitimar en aras del bien público, de la necesidad de evitar mayores daños para empleados o ahorradores, pues las corporaciones son “muy grandes para caer”.

Al exhibir la insuficiencia de los sistemas de salud pública en diferentes países por la desatención en su inversión, es probable que la Covid-19 profundice el malestar con respecto a un rumbo económico que ha priorizado

el interés egoísta por encima de las necesidades sociales, en un mundo que previamente a la pandemia ya era profundamente desigual (Berkhout, 2021).

Ya con antelación a la crisis económico-sanitaria, emergieron experiencias en América Latina hacia el desarrollo de políticas postneoliberales (algunas de ellas desafortunadamente revertidas como Brasil y Ecuador, otras amenazadas como en Bolivia), que suceden a las experiencias asiáticas (China, Corea del Sur, India) que han logrado reducir la brecha del atraso relativo con respecto a los países más avanzados sin recurrir a las recetas neoliberales, y se suman a las recientes posturas de nacionalismo económico en países otrora seminales para el neoliberalismo (Estados Unidos, Reino Unido), las cuales responden a una globalización cuya versión de orientación liberal-financiera le ha dado la espalda al empleo y la seguridad social en distintos espacios nacionales; todas estas experiencias ofrecen elementos para conjeturar una probable superación del neoliberalismo.

Si bien, como lo muestra la reciente experiencia mexicana, cuya versión adquirió matices pluto-cleptocráticos, el neoliberalismo no parece estar dispuesto a reconocer su inviabilidad y ceder terreno a la recomposición de la sociedad y sus necesidades, sin dar batalla en plena pandemia. No obstante, posiblemente la crisis desatada por la Covid-19 sea, más que coyuntural, una crisis económica estructural; pues si bien las organizaciones comerciales, de servicios digitales y por supuesto financieras pueden continuar operando, y aun incrementar sus beneficios económicos, la realidad social impone transformaciones de mayor alcance derivadas de la insuficiencia de demanda agregada, lo que desde hace algunos años ha reavivado el interés por el estancamiento secular (Summers, L. 2014).

La demanda agregada puede verse afectada por la insuficiencia de empleo, pero en particular de poder adquisitivo, agudizada por la inhumana desigualdad en la distribución de la riqueza, y por la precariedad de empleo digno y decente, como lo reclama la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Esta situación ya se venía presentando, pero se ha visto agudizada por la pandemia.

Pero al problema de la demanda, además, se suma la angostura por el lado de la oferta, pues a nivel estructural, como ha planteado Gordon

(2015) para el caso de Estados Unidos (aún la principal economía del mundo y uno de los puntos nodales de la economía digital), la productividad se ha ralentizado en aquel país, y parece haberse topado con una reducción del dinamismo de la economía.

Para Gordon (2015), la productividad total de los factores ha decaído indefectiblemente a partir de 1972 —esto es, con el agotamiento del fordismo y el keynesianismo— en comparación con el periodo 1920-1972. Este último periodo se corresponde con la fase descendente de la onda de liberalización iniciada en el último cuarto del siglo XIX, y cuya gran fractura se presentó con la Gran Depresión de los años 30 del siglo XX. La gran recomposición de esa onda larga se asocia con el desarrollo del instrumental keynesiano de política económica y el despliegue de las políticas de compensación social englobadas en el Estado Benefactor, para dar paso, a partir de la década de 1950, a la “Edad Dorada” del capitalismo, que gozó, fundamentalmente, de altas tasas de empleo, recuperación excepcional del salario real de las masas trabajadoras, y resguardos institucionales de seguridad social (Judt, T. 2012). Sin embargo, ese capítulo se cerró.

Al respecto, en el contexto contemporáneo habrá que observar con interés la efectividad de las medidas de política monetaria adoptadas por los bancos centrales de los principales países, tendientes a reducir las tasas de interés para contrarrestar la caída de la demanda en el escenario pandémico. De no alcanzar una reactivación económica, probablemente se esté, en efecto, en el terreno del estancamiento secular que reclame una transformación profunda, como lo sugieren Brynjolfsson y McAfee (2011), cuando se refieren a la Gran Reestructuración tras la Gran Recesión. Quizás la crisis de la Covid-19 ahonde el alcance de dicha reestructuración.

4.2 DESEMPLEO CÍCLICO, TECNOLÓGICO Y ESTRUCTURAL

La pandemia de la Covid-19 detuvo de súbito las cadenas globales de producción y suministro. El freno de emergencia detuvo la actividad

económica en buena parte del mundo en los sectores económicos no esenciales, lo cual ha postrado a la economía en una fase recesiva de su ciclo, provocando reducciones en las jornadas laborales, subempleo, y despidos, lo que ha aumentado las cifras de desempleo cíclico o asociado al ciclo económico por el desajuste entre la oferta y la demanda de fuerza de trabajo; con ello, de paso, ha dejado expuestas las contradicciones en el mundo laboral y las necesarias transformaciones que el contexto histórico ha venido definiendo en las últimas décadas.

La pandemia hizo que algunas actividades pudieran trasladarse al trabajo en casa (*home office*). El teletrabajo o trabajo a distancia ha sido, en general, factible en la educación, la comercialización, la gestión organizacional y contable, la comunicación, por supuesto en la atención y soporte técnico en las herramientas de cómputo y conectividad a internet, e incluso en algunas consultas médicas y terapéuticas, o en la industria del entretenimiento. Claro está, para quienes tienen los equipos adecuados y suficientes en casa, y pueden costear la conexión a internet y las plataformas de enlace colectivo.

La contingencia sanitaria de la Covid-19 también ha puesto de manifiesto las condiciones de vulnerabilidad en el empleo formal, no desconocidas, pero soslayadas de continuo por la agenda neoliberal. Y peor aún, la informalidad laboral.

En el ámbito formal, las cifras de desempleo han ido en aumento, y algunos trabajadores, cuando no han sido obligados a laborar por empresarios carentes del elemental sentido de responsabilidad social (al margen de certificaciones), han visto reducido su salario. En el terreno informal, millones de seres humanos no pueden quedarse en casa pues la necesidad los obliga a exponerse a un contagio, dado que el riesgo de la Covid-19 es un oponente más al hambre reiterada. La OIT estima que una pérdida en 2020 de 8,9 horas de trabajo semanales en el mundo, mientras que para 2021 y 2022 la pérdida en horas se estima en 4,3 y 1,8, respectivamente (OIT, 2022).

Pero por si fuese necesario agravar más el panorama laboral, se insiste en que el problema, más que coyuntural, resulta estructural, pues la

tendencia a la sustitución de trabajo humano (o vivo) por trabajo objetivado, gracias a la automatización que permite la robótica, la inteligencia artificial, el internet de las cosas, y el desarrollo de nuevas tecnologías como *blockchain*, provoca desempleo tecnológico, y se le cierran las puertas de los empleos bien remunerados y con seguridad social elemental a millones de seres humanos que muchas veces no tuvieron la oportunidad, siquiera, de optar por una preparación profesional que los situara en el tono de la nueva economía digital.

No obstante, la tendencia hacia la reducción de empleo se corresponde también con la automatización. El desempleo tecnológico ha preocupado desde hace más de dos décadas y la contingencia actual ha precipitado la búsqueda por la sustitución de trabajo vivo por trabajo objetivado. Rifkin (1996) ya había advertido que la alta tecnología, a fines del siglo XX, ya perfilaba a la computadora, las telecomunicaciones y la robotización como los ejes de una nueva etapa histórica. Lejos de ser una especulación fantasiosa, el transcurso de los años ha permitido reconocer el progreso de la automatización y la sustitución de empleo humano por los distintos recursos tecnológicos (Brynjolfsson E. y McAfee, A. 2011; Frey, C. B. y Osborne, M. A. 2013; McGaughey, E. 2018).

El reemplazo de trabajo humano provoca un desplazamiento que divide a la sociedad entre quienes se integran y gestionan la automatización y los que quedarán fuera, lo que atiza las brasas de la desigualdad en los ingresos, pues la franja entre quienes son rentables como personal calificado y pueden asumirse como capital humano apto para integrarse a la digitalización, la automatización, el diseño original y la programación, y quienes se queden ceñidos a los márgenes, crecientemente estrechos, del trabajo no calificado, puede ser muy grande.

El personal calificado de tiempo completo es requerido en menores cantidades, pues las actividades en múltiples ramas son sujetas a la coordinación en equipos multidisciplinarios, potencialmente subcontratadas, y realizadas a distancia, lo que además puede abaratar en un horizonte de tiempo mediano las retribuciones salariales, en relación con el avance de la inteligencia artificial (McGaughey, E. 2018); mientras que las tareas

administrativas, de oficina o atención, son susceptibles de sustitución por recursos tecnológicos. El resultado es una presión aguda sobre el empleo y el poder adquisitivo de las masas.

Brynjolfsson y McAfee (2011), explican cómo, tras la crisis desencadenada en 2008, en Estados Unidos, una vez que se recuperó la inversión en capital fijo, no sucedió lo mismo con el capital variable. Es decir, se recuperó la inversión en maquinaria y equipo, pero no así el empleo. Dado que la tecnología permite sortear barreras para el suministro de insumos y mano de obra, así como la deslocalización (*offshoring*) de fábricas o sistemas de producción a otros países, el empleo es cada vez más un problema para las distintas economías.

En medio de la gran reestructuración, las tecnologías avanzan rápidamente, atraen inversiones, pero dejan atrás las capacidades y las organizaciones no lo hacen al mismo ritmo. Millones de personas, en ese desfase, se vuelven prescindibles y pierden sus empleos e ingresos. El progreso tecnológico, al momento de su irrupción, suele generar un desacople social en forma de desempleo, hasta que al final, como lo constata la historia, se logra una compensación social que restablece el mercado laboral en cierto “equilibrio” y el desempleo se reduce. Sin embargo, al inicio muchas personas pierden “la carrera contra la máquina” (Brynjolfsson, E. y McAfee, A. 2011).

4.3 EL EMPLEO Y LA PARADOJA DE LA PRODUCTIVIDAD

Brynjolfsson y McAfee (2011) aluden a la paradoja constante en los debates actuales: ¿cómo pueden coexistir la capacidad productiva con la tragedia económica del desempleo tecnológico y el estancamiento de los ingresos? La paradoja de la productividad vuelve a presentarse como uno de los enigmas más relevantes, sin hallar una explicación satisfactoria (Schwab, K. 2017).

Esa paradoja de la productividad ha reclamado desde hace tiempo la atención de estudiosos (David, P. 1990; Gordon, R. J. 2015), que

reconocen precisamente una paradoja en la relación de mayor desarrollo tecnológico derivada de la tercera revolución industrial, a partir de la década de 1970 en Estados Unidos con la invención del microchip y la computación, pero con el hecho de que esa capacidad informática no se correspondió con un aumento de la productividad en el decenio de 1970 a 1980.

En su momento, David (1990) explicó cómo hay un desfase entre la implementación de la tecnología, en este caso la computadora, y el despliegue de todo su potencial reflejado en mayor productividad, porque los recursos tecnológicos reclaman de un humano capacitado para su operación, pero que en un inicio esos operadores son escasos (hipótesis del retraso).

Recientemente, Gordon (2015) comenta que, a partir de los años del decenio de 1990, el auge de internet y los portales punto-com, se detonó el comercio electrónico y los motores de búsqueda, con lo que la productividad se incrementó finalmente. No obstante, el propio Gordon advierte que la productividad total de los factores, en el lapso 1972-2014, representa apenas un tercio de lo que se logró entre 1920-1972.

La mayor implicación de lo anterior es que, según Gordon (2015), la revolución electrónica digital podría experimentar rendimientos decrecientes. A esa idea se puede agregar la postura de Brynjolfsson y McAfee (2011), quienes reconocen lo anterior, pero destacan que es necesario adecuar los métodos para cuantificar la productividad, dada la incorporación de bienes digitales, muchos de ellos más baratos y con creciente penetración en la sociedad. En ese sentido también apunta la posición de Schwab (2017), quien reconoce que la caída en la productividad podría reflejar más el agotamiento de la tercera revolución industrial, y que los frutos de la oleada tecnológica de la cuarta revolución industrial están aún por reflejarse en cuanto a la productividad de los factores, para los cuales las mediciones aún no están acopladas.

El enigma que habrá que resolver consiste, pues, en identificar si la tercera revolución industrial desatada en la década de 1970 se ha agotado, en virtud de que la productividad asociada a las ventas del comercio

electrónico parece haber concluido, y si esto diese inicio a una nueva revolución industrial, la cuarta, como propone Schwab (2017), o si, por el contrario, la digitalización es un repunte de la tercera revolución y puede revitalizar la productividad en una nueva fase ascendente.

En ambos casos, el reconocimiento de la digitalización potenciada por el internet de las cosas, la inteligencia artificial, el *blockchain*, la impresión 3D, la *Big Data*, el 5G y los nuevos materiales (grafeno, polímeros termoestables), implica la incógnita sobre su potencial detonante de la productividad de los factores, y con ello, su impacto sobre la generación de empleo y la condiciones laborales y salariales, dado que los ingresos medios parecen haberse estancado (Brynjolfsson, E. y McAfee, A. 2011). Quizás por ello el debate con frecuencia se orienta en torno a dos posiciones polares: tecno-optimismo *versus* tecno-pesimismo.

Las virtudes de la tecnología y sus ramificaciones contemporáneas ya aludidas entrañan un potencial productivo. Pero como se revela de la paradoja de la productividad, es necesario un acoplamiento con la sociedad; es decir, que las condiciones del mercado socialmente construidas se armonicen con la productividad latente en las tecnologías, incluyendo su adecuada medición. En otras palabras, habrá que resolver si tales virtudes se extienden entre el conjunto de la sociedad en una estela de prosperidad. ¿Prosperidad para quién, sólo para los integrados a la era digital? ¿Y el empleo, y los no integrados?

Schwab (2017), en su planteamiento sobre la emergencia de una cuarta revolución industrial, alcanza a reconocer cómo regiones amplias de la geografía mundial no han logrado instalar a cabalidad incluso la segunda revolución industrial (electricidad). En ese sentido, advierte el potencial de la incorporación de las necesidades insatisfechas de dos mil millones de personas, que, de lograr integrarse a la economía digital, ampliarían la demanda de productos y servicios. Claro está, siempre y cuando se dé dicha integración, lo que no está garantizado.

De esta forma, si la oferta parece que desde hace años ha atenuado su crecimiento y se debate su umbral de productividad, y si la demanda se ha debilitado por la desigualdad, la merma en los ingresos reales para el

consumo y las diferentes formas de desempleo, entonces el panorama de estancamiento se complica aún más por la pandemia global, lo que exige la atención integral de toda la sociedad.

CONCLUSIONES

Con frecuencia las expresiones de ánimo o consuelo frente a la contingencia sanitaria que desató la Covid-19 han acompañado los deseos de que las cosas vuelvan a ser como antes. Se trata de expresiones miopes. No, nada tendría que ser como antes de la pandemia. La humanidad tendría que haber aprendido algo. La Covid-19 ha sacudido a las sociedades, dejando expuestos todos sus excesos, desmesuras, soberbia e individualismo.

La pandemia global no sólo ha representado una amenaza a la salud pública, sino que ha detonado una recesión económica global que se había incubado desde la Gran Recesión 2008-2009, de la cual la economía mundial no se recuperó por la ausencia de las transformaciones institucionales necesarias, y sobre todo porque la orientación liberal-rentista del capitalismo en su versión neoliberal, por su apego hacia la financiarización, no atendió las señales que le han reclamado un cambio por décadas.

Sistemas de salud llevados al límite, carencias sociales y económicas que imposibilitan a millones de personas de resguardarse en confinamiento, y la secuela de desempleo cíclico en el marco de la recesión económica ineluctable, dibujan un escenario complicado, que reclama de todo el conocimiento, talento, imaginación, así como de la voluntad de todos quienes quieran que la crisis estructural se supere, más que simplemente “volver a la normalidad”.

A mediados de la década pasada, se reavivó el interés por un antiguo problema, enmarcado en la Gran Depresión: el estancamiento secular. La insuficiencia de demanda global tanto como de inversión reaniman el debate acerca del por qué, tras la Gran Recesión de 2009, la economía mundial se mantuvo deprimida. La discusión considera la merma tendencial en la productividad total de los factores, lo que ha conducido a retomar la

paradoja de la productividad, dado el avance constante de las tecnologías que profundizan la digitalización de la economía, y con ella, el desempleo tecnológico. Ese debate ya se venía presentando antes de la pandemia por la Covid-19, que por sí misma está dañando la economía a escala global.

A pesar de la reducción en las tasas reales de interés, la efectividad de las medidas de política monetaria seguidas por los bancos centrales aún deberá demostrarse en un entorno recesivo. La pregunta es si en efecto será suficiente abaratar el precio del dinero para recuperar la inversión, y sobre todo para recuperar la demanda global.

El escenario de una economía mundial postrada (salvo los motores asiáticos), a pesar de haber pasado ya una década de la Gran Recesión, se ha ensombrecido con los desajustes en el mercado laboral. Problemas de desempleo estructural reciben ahora la amenaza del desempleo tecnológico que representa la revolución digital, en virtud de la asimilación creciente de recursos tecnológicos, a lo que ahora se le suma el desempleo cíclico derivado de la crisis económica por la Covid-19.

Por todo ello, la crisis pandémica exige hacer una lectura atinada de nuestro tiempo: hacer el esfuerzo por interpretar la época y sus enigmas resulta un estímulo para la economía, las organizaciones, academia, la política, y la sociedad entera. Nada debe ser como antes. Es una oportunidad para cambiar, para hacer las cosas mejor, y desintoxicar al mundo.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2022). "Crecimiento del PIB (%anual)" en *Banco Mundial. Datos* [online]. 3 de marzo de 2022. Disponible en: <http://bitly.ws/8HZz>
- Berkhout, E. y otros (enero de 2021). *El virus de la desigualdad*. Oxford, Oxfam Internacional.
- Brynjolfsson, E. y McAfee, A. (2011). *Race Against the Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity,*

- and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*. Massachusetts, Digital Frontier Press.
- David, P. (1990). "The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox" en *American Economic Review*. Volumen 80, número 2, pp. 355-361.
- Frey, C. B. y Osborne, M. A. (2013). "The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation?" en *Universidad de Oxford* [online]. 17 de septiembre de 2013 [citado el 2 de octubre de 2018], pp. 1-72. Disponible en: <https://bit.ly/2htpskc>
- Fondo Monetario Internacional (2022). "Informes de perspectivas de la economía mundial", en *Fondo Monetario Internacional* [online]. 25 de enero de 2022 [citado el 4 de febrero de 2022]. Disponible en: <https://goo.su/b1YX>
- Georgieva, K. (2020). "Declaración tras una llamada ministerial del G20 sobre la emergencia del coronavirus". en *Fondo Monetario Internacional* [online]. 23 de marzo de 2020 [citado el 23 de marzo de 2020]. Disponible en: <http://bitly.ws/8HZB>
- Gordon, R. J. (2015). "Secular Stagnation: A Supply-Side View" en *American Economic Review*. Volumen 105, número 5, pp. 54-59.
- Mazzucato, M. (2019). *El valor de las cosas: quién produce y quién gana en la economía global*. Barcelona, Taurus.
- McGaughey, E. (2018). *Will Robots Automate Your Job Away? Full Employment, Basic Income, and Economic Democracy*. Center For Business Research, Universidad de Cambridge. Working Paper número 496.
- Judt, T. (2012). *Algo va mal*. Taurus. Edición Kindle
- Organización Mundial del Trabajo (2022). Explorador de datos de la OIT [consultado el 9 de febrero de 2022]. Disponible en: <https://1bestlinks.net/qbeSP>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo*. México, Paidós.
- Schwab, K. (2017). *La cuarta revolución industrial*. México, Debate.

Summers, L. H. (2014). "Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis'", en Teulings, C. y Baldwin, R. (comp.), *Secular Stagnation: Facts, Causes, and Cures*, Londres, Centre for Economic Policy Research-CEPR Press, pp. 27-40.

United Nations Conference of Trade and Development (2020). *The coronavirus shock: a story of another global crisis foretold and what policymakers should be doing about it*, [online], 9 de marzo de 2020 [consultado el 17 de marzo de 2020]. Disponible en: <http://bit.ly/ws/8LoN>

CAPÍTULO 5.

Una mirada a la pandemia desde el poder corporativo del *big tech*

Josué G. Veiga¹

INTRODUCCIÓN

La debacle económica detonada por la pandemia Covid-19 y el consiguiente *Gran Confinamiento* han tenido un impacto desigual en la economía mundial. Las grandes corporaciones transnacionales como sujetos centrales del capitalismo del siglo XXI no sólo logran sobrellevar la crisis, sino que algunas han conseguido fortalecerse en ella. El caso más emblemático son las corporaciones ubicadas en la vanguardia tecnológica llamadas *big tech*. El texto plantea que el creciente poder detentado en estas corporaciones representa hoy en día un verdadero *impasse* para cualquier intento democrático de salida a la catástrofe actual. El argumento lo presentamos en tres partes. La primera parte busca situar la corporación transnacional en la economía mundial contemporánea, la segunda explora su

¹ Mexicano. Actualmente realiza la maestría en el Programa de Posgrado en Estudios Latinoamericanos en la UNAM. Miembro investigador del Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales (LET) que forma parte del Observatorio Latinoamericano de Geopolítica (OLAG-IIEC). Licenciado en Economía y especialista en Economía Ambiental y Ecológica por la Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: josuegave@gmail.com

importancia en relación con la difusión del SARS-CoV2, y la tercera presenta un análisis descriptivo de las corporaciones con mayores ganancias durante la pandemia, destacando la industria del *big tech*. Finalmente, las conclusiones hacen un balance del poder corporativo transnacional en discusión con las posibilidades de un cambio profundo.

5.1 LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA CIMA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

En coyunturas globales como la pandemia de Covid-19 las corporaciones transnacionales (CTN) no son actores pasivos, sus inversiones y operaciones productivas, extendidas por todo el orbe, son elementos con diferentes escalas de injerencia tanto en las causas como en las secuelas y formas en las que se difunde, mitiga y controla el virus. A continuación, desarrollamos algunos puntos para la comprensión de esta premisa.

Primero, es importante partir de un entendimiento común sobre qué es la CTN y cómo ha logrado posicionarse en la “cima de la economía mundial” (Ornelas, R. 2016). De manera general la CTN la definimos como un *sujeto de poder* donde coexisten tensiones de diversos intereses tanto de directivos, gerentes como trabajadores, accionistas y otros prestamistas (Ceceña, A. 2016).² En ella queda constatada la alianza entre finanzas-producción, rasgo distintivo del capitalismo contemporáneo (Chesnais, F. 2017). El alcance de sus relaciones de poder y de capital se esparcen por el mundo, articuladas en torno a una estructura siempre jerárquica en cuyo centro suele estar la matriz principal que organiza, bajo distintas formas industriales (horizontal, vertical u de otro tipo), el control de activos y flujo de información, conocimientos y materiales que corre entre filiales y proveedores. Su

² Discrepamos de las lecturas que señalan a la corporación “como actores principales” (Gereffi, G. 2018:13). El énfasis de *sujeto* no es secundario. Mientras el actor “reproduce de manera más o menos automática las condiciones de existencia en común”, el sujeto “no sólo diseña, sino que ejecuta; ejerce su capacidad de dar forma, sentido y dirección a la vida colectiva” (Inclán, D. 2017:181). La corporación transnacional es sujeto social.

consolidación es resultado histórico de la profunda reestructuración que el capitalismo experimentó en las últimas décadas del siglo XX. Su creciente empoderamiento acompañó al proceso denominado *globalización* desde sus inicios, aprovechando las reformas neoliberales de *desregulación*, privatización y apertura de fronteras para impulsar el reordenamiento del mercado mundial con la deslocalización de sus actividades, facilitadas por el *paradigma tecno-económico* de digitación-redes y las innovaciones organizativas en el proceso de trabajo (el sistema flexible toyotista, entre otras). Hoy en día las CTN dirigen y articulan los encadenamientos productivos y de valor más importantes de la economía global (Gereffi, G. *et al.*, 1994; Gereffi, G. 2001 y 2018; Ernst, D. 2003), moldean la geoeconomía (Dicken, P. 2015) e inevitablemente conforman un mapa político de las inversiones en el mundo (Ceceña, A. 2018).³ Datos del *Informe sobre las inversiones en el mundo 2020*, publicado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo señala que, para 2019, los ingresos de las CTN por sus ventas en el extranjero sumaron 31.2 billones de dólares, esto es equivalente a más de una tercera parte del PIB mundial (35.9%), con un valor agregado de 7.3 billones y activos valuados por 104.3 billones de dólares (UNCTAD, 2020). En el mismo año, este universo de entidades transnacionales reportó la creación de más de 80 millones de empleos en sus actividades foráneas.

Es importante observar que las aristas de su poder van más allá del valor meramente económico de sus ingresos, ganancias y activos. La CTN, al detentar el liderazgo en la economía mundial, está facultada para imprimir su proyecto de cultura material, política e ideológica. Posee capacidad para influir en decisiones institucionales de Estado y de gobierno, así como en el cabildeo de normatividades que definen lo legal e ilegal. Tienen incidencia en los patrones de producción y consumo de significaciones, en los hábitos y preferencias y, con ello, en el modo de vida de

³ Las corporaciones producen su propio espacio mediante la articulación de sus actividades en territorios no-contiguos, dispersos e interconectados. Ana Esther Ceceña denomina estos territorios como *territorios-archipiélago* donde la CTN imprime su “huella territorial, material y simbólica” (Ceceña, A. 2017:9).

bastas poblaciones en el mundo: moldean identidades, clasifican cuerpos y crean sensibilidades.⁴

Segundo, las CTN modifican los procesos metabólicos de los socio-ecosistemas y las formas de coproducir naturaleza, al intervenir en los flujos de materia y energía donde sus actividades “tocan suelo” y compiten sus mercancías.⁵ Es mediante el dominio de las mejores técnicas productivas, los conocimientos de punta y la vanguardia tecnológica como las CTN tienen la ventaja en la competencia económica mundial, para marcar y definir pautas en la producción y circulación de los bienes y servicios.

Históricamente se puede generalizar –con un sesgo muy economicista– que el desarrollo de las fuerzas productivas ha definido las capacidades, necesidades y límites de la acumulación capitalista.⁶ Su proyecto, como sistema que tiende al crecimiento ilimitado, expande su capacidad productiva de manera siempre discontinua, dando forma a su movimiento oscilatorio de ondas largas de expansión y contracción. *Grosso modo*, estas

⁴ El mejor ejemplo son las corporaciones de plataformas digitales y todas las aplicaciones hoy posibles con el *big data* y *data science* en industrias de entretenimiento como el *streaming* y otros servicios similares. Esto se profundizará en el apartado 5.3.1 con el planteamiento del capitalismo de vigilancia.

⁵ Un primer esfuerzo de pensar la relación de las CTN y la destrucción ambiental la realicé en conjunto con Cristóbal Reyes, bajo el enfoque del metabolismo sociedad-naturaleza de Marx y los aportes de la ruptura metabólica con J.B. Foster (ver Reyes, C. y García, J. 2021). En esta versión se sustituye el marco teórico por el enfoque de la trama de la vida y ecología-mundo de Jason Moore (2020), aunque en esencia la ruta analítica original para estudiar casos concretos de las CTN se mantiene.

⁶ Incluso el calentamiento global, y la devastación socioambiental en su escala mundial, son hoy un límite *histórico* para la acumulación de capital del siglo XXI. Límite que no existía para el capitalismo naciente del siglo XVI o de la revolución industrial en el siglo XIX. Reconocer su historicidad no es reducir ni relativizar el problema, ni tampoco negar la existencia de límites absolutos y finitos, sino destacar que lo finito y lo absoluto se definen siempre en términos históricos al sistema (no como algo estático o externo, cuestión común en los enfoques que conciben la naturaleza como externa a la dinámica social; para una crítica al dualismo cartesiano Sociedad/Naturaleza ver Moore, J. 2020). Del reconocimiento de la finitud de los límites históricos actuales es como adquieren sentido las teorías en torno al colapso, al evidenciar la translimitación (Ornelas, R. 2021).

ondas largas de crecimiento representan comportamientos regulares en la dinámica de la acumulación de capital, marcados por un incremento de la productividad (desarrollo tecnológico, inversiones en capital fijo), marco institucional y normativo adecuado, cierta estabilidad en el orden internacional del mercado mundial (ciclos hegemónicos), y ordenamientos particulares para capitalizar y apropiarse corrientes de trabajo/energía humanas y no-humanas (Moore, J. 2020).⁷ Las mejoras tecnológicas y organizativas, para incrementar la productividad, son aumentos en la *escala y/o intensidad* en la apropiación de los flujos de materia y energía por unidad de tiempo de trabajo. En algunos casos estas innovaciones logran traducirse en efectivas tecnologías “sustentables” (o ahorradoras de materia/energía). No obstante, estas últimas son marginales con alcances finitos, reducidas a su adaptación en las cuestiones físicas-químicas de cada producto/servicio concreto, o limitadas por los nudos de la economía política.⁸

En la vuelta de siglo, la concentración de recursos financieros y activos acumulados por las CTN las coloca en la primera fila de disputa por el liderazgo tecnológico mundial con las mejores condiciones para impulsar la investigación científica, comprar nacientes *start-ups* y posibles rivales, apropiarse de vectores del apoyo estatal y de patentar privadamente los conocimientos. De tal forma que las CTN, al regir los mercados, regulan las

⁷ Para una revisión crítica contemporánea de la teoría de las ondas largas Kondratiev, véase Miguel Ángel Rivera, *et al.* (2018, 2019 y 2022a). Por su parte Moore (2020) ofrece una lectura fresca y sugerente de las ondas largas de acumulación desde el enfoque de la Ecología-mundo, para afirmar que cada onda es un patrón histórico de poder, de capital y de naturaleza en unión dialéctica. Es una propuesta para incluir la apropiación de la naturaleza en la acumulación mundial.

⁸ Por señalar un ejemplo, en la industria de bebidas la reutilización de las botellas de plástico PET tienen un límite físico, del cual no pueden reciclar más del 50% de éstas, “pues por arriba de ese punto la resina comienza a degradarse y a oscurecerse”, Delgado y Romano (2014), lo cual indica que la industria no puede dejar de consumir resinas primarias para su funcionamiento, pues no puede reciclar toda la resina ya utilizada.

Mientras que el caso emblemático del nudo de economía política, para transitar a tecnologías menos degradantes, lo aporta la industria del petróleo y todos los intereses articulados en ella, en conveniencia de aferrarse a una civilización material entorno a los hidrocarburos (ver Reyes, C. y García, J. 2021).

principales vías por las que se pone a trabajar la naturaleza para la reproducción del sistema en su conjunto, al definir la escala y el ritmo al que se le apropia.⁹ Así, las CTN ensayan las nuevas formas inéditas de coproducir con la naturaleza (edición genética, *fracking*, exploración espacial, minería marina, geoingeniería, inteligencia artificial, entre otras), e intervienen determinantemente en la manera en que el capitalismo organiza la naturaleza. Se trata de naturalezas históricas-geográficas específicas, que han respondido a las necesidades de las ondas largas de la acumulación. Siendo la CTN quien lleva actualmente la batuta de ampliar las capacidades tecnológicas y, consigo, las posibilidades materiales de expandir las fronteras del capitalismo, es al mismo tiempo el sujeto central de la destrucción ambiental presente (Reyes y García, 2021).

Haciendo balance de lo que va del siglo XXI, la dinámica capitalista ha devenido en sobreacumulación de capital, que es también un “exceso” que ha sobrepasado la capacidad de carga (extracción/desecho) de bastos socio-ecosistemas, degradando sus condiciones de reproducción (umbrales de resiliencia) y poniendo al límite procesos geológicos-físicos de escala planetaria.¹⁰ La pandemia Covid-19 es un caso ejemplar, que anuda en escala global la interconexión de las CTN en las relaciones de poder, de capital y de flujos de materia y energía en el capitalismo contemporáneo. Aspecto que profundizaremos a continuación.

⁹ Aquí no estamos hablando del trabajo abstracto como sustancia del valor en la sociedad capitalista, sino de un hecho meramente físico, para señalar que todo trabajo es un proceso energético. En efecto, solo el trabajo socialmente necesario genera valor, pero reconocer todos los flujos de trabajo/energía que posibilitan la existencia misma de la acumulación es poner en la mira todos los otros cuerpos y existencias no-humanas necesarias para su reproducción real (Moore, 2020).

¹⁰ Desde el marco analítico de Límites Planetarios desarrollado por el Stockholm Resilience Centre de la Universidad de Estocolmo, se destacan nueve ciclos biogeoquímicos globales más importantes que garantizan la reproducción de los sistemas físicos y las características biofísicas conocidas de la Tierra; de los cuales cuatro, desde 2015, han sido ya superados: el cambio climático, impactos por el uso del suelo, la pérdida de la integridad de la biosfera y la alteración en los ciclos biogeoquímicos (fósforo y nitrógeno); destacando los primeros dos por estar en una zona de completa incertidumbre (Rockström, J. *et al.*, 2009; Steffen, W. *et al.*, 2015).

5.2 EL PAPEL DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA PANDEMIA

Es importante dejar en claro que la crisis económica que se inicia en 2020 no puede ser atribuida meramente a la emergencia sanitaria de la Covid-19. Incluso las señales de estallido de una crisis estaban anunciadas desde años previos y con mayor claridad en 2019. Podemos afirmar que propiamente la crisis económica de la Covid-19 es una recesión global dentro de otra recesión que existía previamente (Rivera, M. A. *et al.*, 2022b). Su legado recesivo se debe rastrear desde la sobreacumulación de 2001 y la crisis irresuelta de 2008 (Chesnais, F. 2020). Los rescates financieros comandados por las bancas centrales lograron sacar a flote la economía, aunque para 2010 nuevamente se redujo el comercio e inversión extranjera directa (IED) en proporción al Producto Interno Bruto (PIB) (The Economist, 2020a). De ahí que lo que se había estado discutiendo, desde 2008 a la fecha, oscile entre lo que los nuevos keynesianos llaman estancamiento secular (Summers, L. 2020) y una larga depresión desde posturas marxistas (Roberts, M, 2016).

Una lectura de la crisis sanitaria, que busca analizar, en primer lugar, el desempeño de las corporaciones transnacionales CTN, significa cambiar la escala de la discusión y centrarse en los sujetos principales que determinan parte importante del comportamiento de los indicadores a nivel macro. El hecho de que, en términos generales, el capitalismo pueda señalarse como “estancado” no significa que, a nivel industrias y empresas, la situación de las CTN esté marchando mal. De hecho, como veremos más adelante, las CTN mejor posicionadas han sacado una enorme ventaja durante los últimos años y sobresalientemente en la coyuntura actual. Particularmente, para estudiar la articulación CTN y el curso de la pandemia Covid-19, proponemos reflexionar sobre ello en tres vías: la CTN como catalizador de mutaciones genéticas, la CTN en la propagación/mitigación del virus, y la CTN como ganadora de la pandemia. Para las primeras dos enunciaremos solo algunas líneas generales, y para la tercera dedicamos un análisis estadístico descriptivo con casos singulares (apartado 5.3).

5.2.1. Corporaciones transnacionales como catalizadoras genéticas

La CTN, al ser coproductor importante de socio-ecosistemas, es también un catalizador potencial de las interacciones entre sus elementos bióticos y abióticos, intercambio de flujos de materia y energía, moléculas, reacciones, que en entornos no controlados son propicios para la alteración o modificación genética. Cabe destacar que, en la discusión sobre los orígenes del virus SARS-CoV-2, algunas interpretaciones han puesto el acento en la importancia que tienen las cadenas globales de producción en el ordenamiento de naturalezas e impactos ecológicos (Foster, J. B. y Suwandi, I. 2020).

En particular sobresale la agroindustria global y sus técnicas de monocultivos, mega-granjas, junto con el uso sistemático de antibióticos, entre otra serie de químicos, para acelerar los procesos metabólicos de reproducción animal y vegetal necesarios para cumplir con los niveles de rentabilidad exigidos por sus mercados (Ribeiro, S. 2020a y 2020b; Wallace, R. 2016). En las últimas décadas, la agroindustria se ha caracterizado por una serie de adquisiciones y fusiones transnacionales conformando un oligopolio global cada vez más concentrado. El trabajo de investigación del Grupo ETC se ha dedicado a rastrear el poder corporativo entre los eslabones de la cadena alimentaria, donde predomina el papel de grandes CTN en mercados estratégicos: semillas, agroquímicos, fertilizantes sintéticos, maquinaria, farmacéuticos animales, genética y cría de ganado, materias primas agrícolas, procesamiento de alimentos y bebidas, industria de la carne y comercio minorista de comestibles (ETC Group, 2019).

La presión por parte de estas CTN agroindustriales, en uso intensivo de recursos hídricos y agroquímicos, repercute no solo en la contaminación atmosférica, de suelos y mantos acuíferos, sino también propicia la transmisión de patógenos y mutación de virus con alta posibilidad de generar epidemias y pandemias zoonóticas (Wallace, R. 2016; Inclán, D. *et. al.*, 2020).

5.2.2. Corporaciones transnacionales en la propagación/mitigación del virus

La CTN tiene a su disposición la mayor concentración de recursos privados factibles de ser orientados al conocimiento y la mitigación de la propagación del virus: activos financieros, personal altamente calificado, dispositivos tecnológicos, centros de investigación, instalaciones y maquinaria para el procesamiento de información y fabricación de todo tipo de instrumentos necesarios como las vacunas. Encontramos dos industrias emblemáticas: el *big tech* y la farmacéutica. El primero será tema que profundizaremos en el siguiente apartado, basta decir aquí que, en el curso de la pandemia, una amplia gama de dispositivos digitales han sido aprovechados para almacenar y procesar grandes cantidades de información que, sin duda, han mejorado los conocimientos sobre el virus, aunque por encima de la diversidad de proyectos destaca el oligopolio del *big tech* de manera sorprendente.¹¹

Por su parte, la industria farmacéutica está viviendo uno de sus frene-sís más importantes en toda su historia. La necesidad de vacunas ha sido un tema no solo de hazaña tecnológica y de fuertes inversiones, sino también de intereses geopolíticos en una carrera por descubrir y controlar

¹¹ Entre la diversidad de emprendimientos, destacan las aplicaciones digitales de fácil descarga para dispositivos móviles con el objetivo de rastrear y dar seguimiento a las personas contagiadas. Empresas y gobiernos se dedicaron a programar apps para estos fines, entre las cuales destacan las empresas del *big tech*, *Apple* y *Google*, que lanzaron su interfaz privada de programación (API, por sus siglas en inglés): “*Exposure Notifications API*”, que permite la interoperabilidad entre dispositivos *iOS* y *Android*, para compartir contenido de apps oficiales desarrolladas por autoridades de salud pública. Esta app sigue siendo muy criticada por la imposición de estándares técnicos que dificultan la cooperación entre gobiernos y usuarios, y al no ser de código abierto impide conocer el paradero y uso final de los datos recopilados. Hasta la fecha, ningún gobierno, ni siquiera la Unión Europea, ha conseguido negociar sus términos de privacidad. La pandemia también ha sido testigo en la experimentación de ensayos biopolíticos insólitos en todo el mundo (ver García y Preciado, 2022).

las rentas tecnológicas de las vacunas. La enmienda de las vacunas implicó una enorme transferencia de recursos y conocimientos, para lo cual contó con el apoyo de gestores privados y recursos públicos, como en el caso de la vacuna desarrollada por AstraZeneca, que fue apoyada de la Universidad de Oxford, y Pfizer/BioNTech, Moderna, Novavax, Curevac y John&Johnson que contaron con fondos públicos (Larraz, I. 2020). En 2020, la industria farmacéutica en general aumentó su valorización bursátil en casi 90 mil millones de dólares respecto 2019, esto es casi tres veces el presupuesto que el gobierno de México destinó al sector salud durante 2020 (653 millones de pesos). Además, su concentración en siete grandes firmas representativas del *bipharma* (Johnson & Johnson, Pfizer, AstraZeneca, Moderna, Novavax, Biontech y CanSino) suma en conjunto un valor bursátil de 776,380 millones de dólares. Destaca que las mayores empresas farmacéuticas tienen su casa matriz en Estados Unidos, Suiza, el Reino Unido, Alemania y Francia. En esencia la pandemia en nada ha conseguido cambiar los intereses de lucro, solo evidencian su cinismo, poniendo un altísimo precio a la salud que “es fijado y condicionado por el oligopolio farmacéutico transnacional, en un negocio estimado en 200 mil millones de dólares, y contando” (Fernández-Vega, C. 2021). La falta de presión política por los países no-centrales muestra la correlación de fuerza de las firmas farmacéuticas y sus países para velar la propiedad privada de las vacunas y sus respectivas ganancias (transferencia de valor del resto de países). No cabe duda que las CTN intervienen en la forma en que se propaga/mitiga el virus del SARS-CoV2.

5.3 CORPORACIONES TRANSNACIONALES GANADORAS EN LA PANDEMIA

Las CTN no son inmunes a los estragos del virus. Sin embargo, sus impactos no son homogéneos, sino todo lo contrario: las secuelas se distribuyen de manera diferenciada entre el sector empresarial. De tal suerte que podemos observar cómo los costos, pérdidas y rescates gubernamentales

están siendo repartidos desigualmente entre las empresas.¹² Esta es una de las peculiaridades de las crisis capitalistas: funcionar como procesos de quiebre y reestructuración, para fortalecer a los mejores posicionados en la competencia (Ornelas, R. 2016). Estos momentos aceleran la tendencia secular del capitalismo a concentrarse y *centralizarse*, para comprar y adquirir otras firmas.

El empoderamiento de las corporaciones adquiere dimensiones estratosféricas, visto desde la cúspide del fenómeno. El listado de *Fortune Global 500* muestra que, en los últimos 10 años, las 500 empresas más grandes del mundo incrementaron sus ganancias 156%, al pasar de 820 mil millones de dólares en 2009 a 2.1 billones en 2019 (Fortune, 2020). Recordemos que ese periodo ha sido señalado como de un bajo crecimiento o estancamiento secular en casi todos los países. Ahora bien, durante la pandemia, Oxfam (2020) estima que 32 de las 100 empresas más rentables del mundo generarán 109 mil millones de dólares adicionales en comparación a lo que sumaron en conjunto cuatro años antes de 2020 (2015-2019). Oxfam precisa que, de estas ganancias, entre 80 y 90% son destinadas al pago de dividendos de sus accionistas (Oxfam, 2020).

Las diferencias en el sector empresarial existen, las hay entre tamaños, sectores y nacionalidades. El Cuadro 5.1 agrupa las 100 corporaciones con mayor crecimiento de su capitalización bursátil (*market cap*), por sector de actividad y país sede en los primeros seis meses de la pandemia. Destaca que las empresas de mayor crecimiento acumulado están en los sectores tecnológicos, las cuales en su mayoría tienen su matriz

¹² La encuesta ECOVID-IE, realizada en México por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2020:2), reportó que 93.2%, de una muestra nacional de 4,920 empresas, presentaron afectaciones por la Covid-19, mientras que solo 7.8% obtuvieron algún tipo de apoyo. La crisis afecta menos a las grandes empresas. La principal afectación fue la reducción de los ingresos, las microempresas indican una caída de 92%, las pequeñas 87.8% y las grandes solo 41.4% (Inegi, 2020:8). Las grandes empresas fueron las que más redujeron las remuneraciones (41.8%) y el personal (22.3%) respecto al resto de empresas. En remuneraciones y/o prestaciones, las medianas y pequeñas disminuyeron 20.6%, y las micro 18.8%. En la reducción de personal, las medianas y pequeñas fue de 18.6%, y las micro 15.1%.

en Estados Unidos (17 de 23). También sobresale la computación en la nube, las farmacéuticas, el comercio electrónico, los videojuegos y el sector de las comunicaciones en general. Las empresas con mejor desempeño están ubicadas principalmente en Estados Unidos y China, con una brecha importante entre ambos países. Estados Unidos acumula 47 empresas que representan 64% del valor total generado por la muestra de 100 empresas.

Cuadro 5.1 Las 100 corporaciones ganadoras al primer semestre de la pandemia Covid-19 (miles de millones de dólares)

Número de empresas	Sector	Incremento de Capitalización Bursátil	Número de empresas	País	Incremento de Capitalización Bursátil
23	Tecnología	1,084.9	47	Estados Unidos	2,018.7
18	Productos de consumo no-básicos	882.1	23	China	509.0
10	Comunicaciones	442.3	5	Holanda	149.0
26	Salud	420.2	3	Canadá	71.0
11	Productos básicos de consumo	144.1	3	Japón	59.7
4	Bienes Raíces	53.8	3	Suiza	52.9
3	Industria	37.5	3	Corea del Sur	40.3
3	Materiales	28.5	2	Francia	19.4
1	Finanzas	11.9	11	Resto	194.3
1	Energía	9.0			
	<i>Total</i>	3,114.3			3,114.3

Nota: Datos del 1° de enero a 17 de junio 2020.
Fuente: Elaborado con datos de Financial Times (2020).

En general se trata de grandes CTN cuya sede de la mayoría está situada en países centrales y que, dada su posición de liderazgo en la competencia mundial, se encuentran en mejores condiciones no sólo de resistir la calamidad económica “generalizada”, sino incluso de fortalecer sus segmentos y aumentar su cuota de mercado al adquirir a sus rivales debilitados, e incrementar sus inversiones en sus negocios existentes o explorar sobre nuevos nichos.

5.3.1 Corporaciones tecnológicas: lucrando sin límites

Es un lugar común concebir la pandemia como elemento catalizador de problemas y tendencias previamente existentes. Es el caso de los síntomas de estancamiento, desigualdad, concentración de riqueza, pero también de otros procesos como la digitalización. El paradigma tecno-económico de digitación-redes (PTE digitación-redes) ha reconfigurado las relaciones sociales en casi todos los ámbitos de la vida moderna, desde las actividades económicas, los mercados financieros, las telecomunicaciones, el transporte hasta modular parte importante de las interacciones sociales actuales. En la llamada “nueva normalidad”, la competencia económica se ha intensificado, situación que ha orillado a las empresas a buscar estrategias para no ser excluidas. Una estrategia crítica es la capacidad para asimilar tecnologías y prácticas digitales. Las medidas de aislamiento y confinamiento han volcado a los consumidores en una mayor dependencia sobre las pantallas y otros dispositivos digitales para demandar bienes y servicios digitales (contemplando incluso su mediación como vía de acceso para acceder a otros productos). La diversa gama de dispositivos inteligentes, las telecomunicaciones y los distintos paquetes de programas y aplicaciones digitales han incrementado aceleradamente la vida virtual (*The Economist*, 2020b). Parte importante de las actividades laborales y académicas se llevan de manera remota (Kollewe, J. 2020).

Una encuesta efectuada por la consultoría McKinsey Global Institute señala que, en tan solo unos meses, la crisis por la Covid-19 ha acelerado en promedio tres o cuatro años el curso de la digitalización en las corporaciones, al interior de sus cadenas de suministro y en la interacción con sus clientes (McKinsey, 2020). Mientras que la digitalización de productos y servicios se ha acelerado siete años en promedio (incluso 10 años para el caso de países asiáticos desarrollados). No obstante, esto dista de ser un fenómeno homogéneo. La difusión tecnológica se desenvuelve en un patrón desigual entre regiones y sectores económicos. La implementación ha sido más rápida en los negocios de servicios (atención médica, finanzas y otros servicios profesionales) respecto de aquellas ramas que producen bienes

físicos que requieren ser empaquetados, transportados y ensamblados (ej. la automotriz). Este patrón de difusión e implementación desigual de los sistemas digitales está relacionado con los efectos de una disrupción digital *ampliada*, que restringe y controla el ritmo de uso bajo el mando de estructuras oligopólicas que gozan de ganancias extraordinarias: el *big tech* (Rivera, M. A. *et al.* 2022). De cualquier forma, estas corporaciones no pueden entenderse al margen de su relación con su Estado-nación, siendo que su intervención, directa o indirecta, es fundamental para alcanzar su posición líder. Mazucatto (2014) ha definido como *Estado emprendedor* el que interviene de varias formas en los gastos y transferencia de I+D para su uso en innovaciones privadas (tal es el caso de *Apple*). Adicionalmente, el ámbito de competencia les ha sido favorable, gracias a un marco legislativo desfasado e ineficiente en materia de competencia digital y regulación antimonopólica. Esto ha sido ampliamente denunciado por Khan (2017) para el caso de Amazon. Estas normatividades estatales e institucionales específicas hacen que los efectos disruptivos tecnológicos se *amplifiquen*, y cristalicen en la máxima de “el ganador se lo lleva todo”. Esto nos lleva a señalar algunos elementos clave del tipo de negocio particular de estas corporaciones tecnológicas, denominado de *plataforma*.

La *plataforma* es la infraestructura que articula todo un ecosistema de múltiples agentes (clientes, proveedores, competidores, etc.) en torno a ella (Cusumano, M. y Gawer, A. 2013; Srnicek, N. 2018). Esta es la forma organizacional dominante del PTE digitación-redes que se ha generalizado desde la crisis *dotcom* (Rivera, M. A. *et al.* 2022a). Entre sus características destaca su capacidad para integrar múltiples mercados, externalidades positivas por efectos en red que tienden a retroalimentarse con altas barreras a la entrada (Srnicek, N. 2018; Cusumano, M. *et al.* 2019). En el caso de las *big tech*, son conocidas sus estrategias de operar con pérdidas o ganancias casi nulas, esto por la práctica sistemática de reinvertir todos sus ingresos. Apuestan por una estrategia que priorice el crecimiento a largo plazo, aunque en el corto tengan pérdidas por los altos costos con los que ganan mercado frente a sus rivales: con *precios* por debajo de sus costos y amplias prácticas de fusiones y adquisiciones de otras empresas. Esta

estrategia demasiado arriesgada, cuenta con el respaldo de inversiones masivas de capital de riesgo y otros fondos, lo que nos habla del complejo entramado de complicidad entre directivos y los accionistas. Esto se manifiesta en la relación al alto valor accionario con respecto a las ganancias reportadas de las corporaciones tecnológicas del nuevo PTE digital con respecto corporaciones del anterior PTE: un menor valor accionario a sus ganancias reportado (Rivera, M. A. *et al.* 2022b).

Las corporaciones digitales se abalanzan sobre los rendimientos de la nueva mercancía de la economía digital: la proyección digital del comportamiento humano (Rivera, M. A. *et al.* 2022a). Es el centro de lo que Shoshana Zuboff (2019) define como *capitalismo de vigilancia*: plataformas digitales con prácticas y tecnologías que monitorean, extraen y procesan datos digitales para mercantilizar las correlaciones y estimaciones del comportamiento humano; pero más importante aún, creando y moldeando el comportamiento humano para incrementar rendimientos. De tal modo que el poder económico de las *big tech* se traduce en capacidad para influir en el comportamiento de los usuarios que interactúan en sus ecosistemas digitales. Estas corporaciones son nodos principales que cuentan con infraestructuras de punta que les permite recopilar una inmensa cantidad de datos digitales, procesarlos y analizarlos con los mejores especialistas en conocimientos altamente especializados, y con equipos de cómputo que superan las capacidades medias (Lanier, J. 2014). Se trata de una lógica económica que los recompensa, al mismo tiempo que exacerba los efectos en red y las altas barreras a la entrada, lo que termina por fortalecer la concentración de su poder. El aumento de su concentración económica se observa en un número pequeño de corporaciones, pero de gran valor. De acuerdo con las 100 corporaciones transnacionales más importantes del *Informe sobre las inversiones en el mundo 2020*, las empresas tecnológicas redujeron su número de 15 en 2017 a 13 en 2019; sin embargo, el total de sus ventas y activos en el extranjero aumentó en el mismo periodo (UNCTAD, 2020).

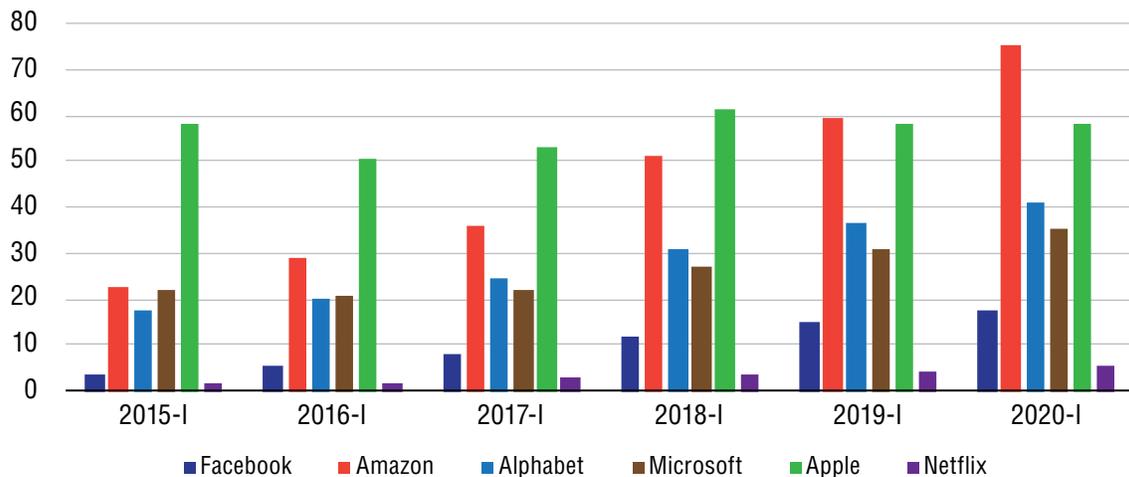
Actualmente las *big tech* personifican la competencia por la vanguardia tecnológica, que es al mismo tiempo, una veta importante de la disputa

por la hegemonía global entre las grandes tecnológicas de Estados Unidos y China. El presente trabajo solo ha considerado el *status* de las corporaciones estadounidenses.

*Siguiendo las pistas del big tech*¹³

Una referencia principal de la victoria del *big tech* es el nivel alcanzado, en su valor accionario, al cierre del primer trimestre de 2020. Al mes de abril, en medio de la recesión global por la pandemia, solo cinco corporaciones (Facebook, Apple, Amazon, Alphabet y Microsoft) explican ser el motor principal del mayor desempeño bursátil del índice S&P 500 (The Economist, 2020c). La mirada centrada en el valor bursátil tiene como desventaja dejar de lado la evaluación de las operaciones económicas,

Gráfica 5.1. Ingresos trimestrales-TI del BigTech, 2015 a 2020
(miles de millones de dólares corrientes, \$)



Nota: Los ingresos [revenue] son el total de entradas brutas previo a impuestos y otros costos.
Fuente: Elaborado con datos de los informes trimestrales (Quarterly report form 10-Q) reportados al U.S. Securities and Exchange Commission (2020).

¹³ Una versión preliminar de este ejercicio estadístico descriptivo ha sido publicada en CLACSO (García, J. 2020a) y el Boletín (García, J. 2020b) del Laboratorio sobre Estudios de Empresas Transnacionales.

por esto presentamos un estudio de los ingresos y ganancias al primer trimestre, meses de enero a marzo 2020, de una muestra representativa del *big tech* (Facebook, Apple, Amazon, Alphabet, Microsoft y Netflix). En una primera observación sobresalen los resultados positivos tanto en sus ingresos como en sus ganancias de todas las empresas seleccionadas.

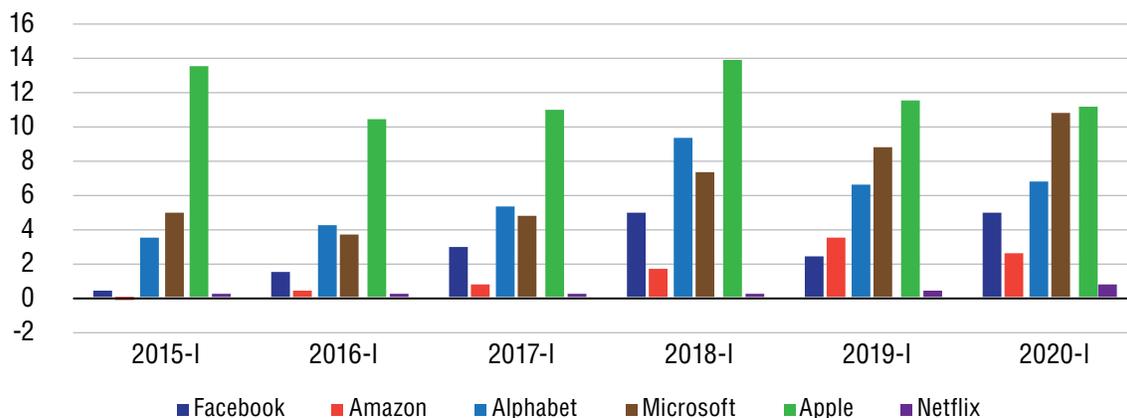
Tabla 5.2 Ingresos por trimestre-I, 2015 a 2020
(miles de millones de dólares corrientes)

	2015-I	2016-I	2017-I	2018-I	2019-I	2020-I
Facebook	3.5	5.4	8.0	12.0	15.1	17.7
Amazon	22.7	29.1	35.7	51.0	59.7	75.5
Alphabet	17.3	20.3	24.8	31.1	36.3	41.2
Microsoft	21.7	20.5	22.1	26.8	30.6	35.0
Apple	58.0	50.6	52.9	61.1	58.0	58.3
Netflix	1.6	2.0	2.6	3.7	4.5	5.8

Nota: Los ingresos [*revenue*] son el total de entradas brutas previo a impuestos y otros costos.

Fuente: Elaborado con datos de los informes trimestrales (Quarterly report form 10-Q) reportados al U.S. Securities and Exchange Commission (2020).

Gráfica 5.2. Ganancias trimestrales-TI del BigTech, 2015 a 2020
(miles de millones de dólares corrientes, \$)



Nota: Las ganancias [*net income*] son las entradas netas después de impuestos y otros costos.

Fuente: Elaborado con datos de los informes trimestrales (Quarterly report form 10-Q) reportados al U.S. Securities and Exchange Commission (2020).

Tabla 5.3 Ganancias por trimestre-I, 2015 a 2020
(miles de millones de dólares corrientes)

	2015-I	2016-I	2017-I	2018-I	2019-I	2020-I
Facebook	0.5	1.5	3.1	5.0	2.4	4.9
Amazon	-0.1	0.5	0.7	1.6	3.6	2.5
Alphabet	3.5	4.2	5.4	9.4	6.7	6.8
Microsoft	5.0	3.8	4.8	7.4	8.8	10.8
Apple	13.6	10.5	11.0	13.8	11.6	11.2
Netflix	0.0	0.0	0.2	0.3	0.3	0.7

Nota: Las ganancias [*net income*] son las entradas netas después de impuestos y otros costos.

Fuente: Elaborado con datos de los informes trimestrales (Quarterly report form 10-Q) reportados al U.S. Securities and Exchange Commission (2020).

Amazon es una de las principales corporaciones ganadoras. Para el trimestre 2020-I sus ingresos suman 75.5 miles de millones de dólares (mmd), equivalentes a 33 millones de dólares por hora (Rushe, D. y Sainato, M. 2020). Esto representa un incremento de 26.4% respecto del mismo periodo del año anterior (59.7 mmd). Las políticas de cierre de actividades despejaron el terreno para que Amazon se expandiera hacia el mercado de sus rivales minoristas que se vieron forzadas a cerrar; incluso algunas marcas y productores que antes no ofrecían sus servicios mediante la plataforma Amazon.com se vieron en la necesidad de acercarse para buscar una vía de venta (Soper, S. 2020). Las ventas de Amazon por algunos de sus segmentos más importantes se desempeñaron de la siguiente manera: el líder del *e-commerce* experimentó un aumento en sus ventas netas de 28.4%, al pasar de 35.8 mmd a 46 mmd para el mismo periodo del año 2019 (Rushe, D. y Sainato, M. 2020), lo que la convierte en la tasa más rápida de los últimos cuatro años (Soper, S. 2020). La empresa también se vio beneficiada por el incremento de ingresos por sus servicios de poder de procesamiento y almacenamiento en la nube, *Amazon Web Services* (The Economist, 2020b), que le retribuyeron ingresos por 10.3 mmd (Rushe, D. y Sainato, M. 2020). Entre sus clientes principales se encuentra nada más

y nada menos que la Organización Mundial de la Salud y la plataforma de *streaming Netflix*, otra empresa también en auge. La empresa creada por el multimillonario Jeff Bezos está haciendo todo lo posible por no frenar sus operaciones ante la tempestad de la pandemia y, por el contrario, continuar creciendo en la medida en que aumenta exorbitantemente la dimensión de su mercado. Por ello, sus gastos también han aumentado: tan solo en los meses de marzo y abril se crearon 170 mil empleos adicionales (Amazon Day One Staff, 2020). Al mismo tiempo realizó inversiones en la implementación de medidas sanitarias y tecnológicas, como la reciente adquisición de cámaras térmicas chinas para medir la temperatura de sus trabajadores en algunas instalaciones (Hu, K. y Dastin, J. 2020). Sin embargo, sus adversidades también crecen en la medida en que está siendo cuestionada por temas fiscales, junto con el descontento cada vez mayor de sus trabajadores por medidas sanitarias insuficientes. Esto ha intensificado las tensiones previamente existentes por las políticas antisindicales de la empresa, lo que dio lugar a huelgas y paro de actividades en plena pandemia (Day, M. 2020; Rushe, D. y Sainato, M. 2020).

Microsoft, la firma de *software* fundada por Bill Gates, incrementó 15% sus ingresos del primer trimestre del 2020 respecto a los del mismo periodo del año anterior, alcanzando un valor total de 35 mmd (Gráfica 5.1). El aumento de sus ingresos se concentró en los servicios en la nube Azure (aumentó 59%), herramientas en-línea de Office 365, y otros programas basados en suscripciones. Su segmento de *Intelligent Cloud* incrementó sus ventas totales a 12.3 mmd, junto con su unidad que incluye al *software* Office (tanto operaciones en la nube como las ventas tradicionales), que elevaron sus ingresos más de lo previamente estimado por Wall Street a un total de 11.7 mmd (Bass, D. 2020). Por otra parte, la empresa también fue alcanzada por la pandemia, al verse obligada a frenar sus centros de operaciones y manufactura de componentes en China. También su red social *LinkedIn*, un espacio virtual para la búsqueda de trabajo, sufrió bajas por la falta de anunciantes interesados en invertir en la medida en que la oferta de empleos ha caído (Bass, D. 2020). En contraste, su segmento de videojuegos en-línea, *Xbox Game Pass*, ha tenido un

éxito como proveedor de entretenimiento en el confinamiento. Tan solo desde marzo se estima aumentaron en 23 millones el número de jugadores, lo que significa un crecimiento de 70%, sobrepasando en total los 10 millones de suscripciones (Stuart, K. 2020).

Apple Inc. reportó un total de ingresos por 58.3 mmd para 2020-I, esto es un crecimiento de menos de 1% respecto al primer trimestre de 2019. Su dinamismo relativamente bajo se explica, en parte, por una menor venta de *iPhones*, uno de sus principales segmentos, cuyas ventas disminuyeron 7% debido al cierre de tiendas minoristas y al paro de sus cadenas de suministro en China (Leparmentier, A. 2020). De manera paralela, las ventas de Apple Watch crecieron (Savov, V. y Wu, D. 2020), lo mismo que las de sus servicios de almacenamiento en la nube (iCloud) y *streaming*, tanto para música como video, que acumularon ventas por 13.4 mmd (Reuters, 2020).

Alphabet, la matriz de Google, acumuló un total de ingresos por 41.2 mmd, esto es 13.3% más respecto el mismo periodo en 2019 (Gráfica 5.1). No obstante, en términos de crecimiento, dicho aumento representa una importante desaceleración en el ritmo de su desempeño, siendo el más bajo desde 2015 (Carrie, 2020a). La firma ha sido afectada por 15% menos de sus ingresos por servicios de publicidad y mercadotecnia en su motor de búsqueda (The Economist, 2020b). Sin embargo, no todo pinta mal para la empresa, sus servicios de Google Cloud se incrementaron 52%, al igual que las ganancias de *YouTube* que crecieron 33.5% (De Vynck, G. y Bergen, M. 2020). Otros segmentos en auge son sus servicios en-línea como Google Classroom, que duplicó sus usuarios tan solo en marzo, y Google Meet está añadiendo tres millones de personas por día (Carrie, J. 2020a).

En el caso de la red social Facebook Inc., reportó ingresos por 17.7 mmd, esto es 17.6% más respecto al mismo trimestre para 2019 (Gráfica 5.1), mientras que sus ganancias reportan 4.9 mmd (Gráfica 5.2). Similar al caso de Alphabet, la tasa de crecimiento de los ingresos de Facebook resulta ser la más baja desde que lanzó su oferta pública para cotizar en bolsas (Carrie, J. 2020b). La empresa de Mark Zuckerberg también ha sido afectada por menores gastos en publicidad por parte de pequeños y medianos

negocios que han cerrado, los cuales conforman poco más de la mitad de los ingresos de Facebook el rubro (Wagner, K. 2020). Mientras que sus servicios de mensajería han aumentado 50% (*The Economist*, 2020d) gracias a que el uso de la red se ha incrementado por las actividades cotidianas de los casi tres mil millones de usuarios en cualquier aplicación de la familia Facebook (Facebook, Messenger, Instagram y WhatsApp). Al mismo tiempo está implementando un servicio de video-llamadas para competir en un nicho en auge: solo en marzo se incrementaron las video-llamadas grupales por arriba de 1000% (Carrie, J. 2020b).

Finalmente, la corporación Netflix parece ser un modelo de negocios en plena efervescencia. Para el primer trimestre de 2020 el líder del *streaming* reportó ingresos por 5.8 mmd, un incremento de 28% (Gráfica 5.1). Ello representa la tasa de crecimiento más alta en comparación con el resto de las empresas de la muestra, y es el mismo caso para su tasa de crecimiento en las ganancias. Esto se explica principalmente por un crecimiento extraordinario en el número de suscriptores: entre enero y marzo se registraron cerca de 15.8 millones de suscripciones nuevas (*The Economist*, 2020b). El número global de sus suscriptores suman 183 millones (Leparmentier, A. 2020). La pandemia, si bien ha sido una calamidad en términos generales, a simple vista ha resultado ser un acontecimiento favorable al *big tech*.

CONCLUSIONES

En un momento de calamidad y crisis económica mundial, donde por regla las pérdidas se generalizan, las grandes corporaciones transnacionales se saltan la norma y siguen generando ingresos y ganancias. La pandemia exagera las desigualdades junto con el empoderamiento de las corporaciones transnacionales mejor posicionadas; adicionalmente acelera tendencias como la digitalización. En el actual contexto de sobreabundante plétora de capital marcado por la tensión de repartir pérdidas y dominar los pocos segmentos vigorosos altamente concentrados, los estudios del

liderazgo económico mundial permiten dar pistas del reacomodo de los bloques de poder, las jerarquías entre corporaciones y estados, las relaciones y mecanismos de competencia, las intersecciones entre las corporaciones e instituciones estatales, y, no menos importante, ubicar la quiebra o concentración de ciertas industrias y empresas frente a la emergencia o fortalecimiento de otras. La resiliencia y capacidad de adaptación de las transnacionales está dada por su concentración de recursos, conocimientos, infraestructuras, tecnologías y otro tipo de activos.

Finalmente concluimos que el poder oligopólico del *big tech* es una de las barreras más importantes ante cualquier intento democrático de un mundo más equitativo. Las fisuras en la legitimidad del grupo de poder avanzan, como lo vemos en los intentos de regulación en Europa y Estados Unidos; no obstante, la yuxtaposición con mayores tensiones geopolíticas (Estados Unidos y China) dificulta que sea algo que se pueda vislumbrar en el corto plazo. El estancamiento económico a nivel global, junto con crecientes tensiones geopolíticas por guerras comerciales, proyectos proteccionistas y autoritarios, en medio de un agravio acelerado de los procesos geológicos-físicos ambientales que garantizan la reproducción de la vida tal y como la conocemos, nos abre la posibilidad de reflexionar en los terrenos movedizos de un *colapso civilizatorio* en curso...

BIBLIOGRAFÍA

Aceris Law (2020). "The Covid-19 Pandemic and investment Arbitration" en *Aceris Law International Arbitration Law Firm* [online]. 26 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.acerislaw.com/the-covid-19-pandemic-and-investment-arbitration/>

Amazon Day One Staff (2020). "Amazon has hired 175,000 additional people" en *The Amazon blog dayone* [online]. 13 de abril de 2020. Disponible en: <https://blog.aboutamazon.com/company-news/amazon-hiring-for-additional-75-000-jobs>

- Bass, D. (2020). "Microsoft Sales Rise as Remote Working Buoy Cloud Services" en *Bloomberg* [online]. 29 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-29/microsoft-sales-rise-as-remote-working-buoys-cloud-services>
- Carrie, J. (2020a). "Google reports weak revenue growth in first pandemic-affected quarter" en *The Guardian* [online]. 28 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.theguardian.com/technology/2020/apr/28/google-alphabet-revenue-coronavirus-us>
- Carrie, J. (2020b). "Facebook reports slowest quarterly growth since going public" en *The Guardian* [online]. 30 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.theguardian.com/technology/2020/apr/29/facebook-quarterly-earnings-results>
- Ceceña, A. (2018). "Hegemonía, poder y territorialidad" en Herrera, D., González, F. y Saracho, F. (coord.), *Espacios de la dominación. Debates sobre la espacialización de las relaciones de poder*. Ciudad de México, UNAM-FFyL, Ediciones Monosílabo.
- Ceceña, A. (2017). "Chevron: la territorialidad capitalista en el límite" en Ceceña A. y Ornelas, R. (coord.). *Chevron: paradigma de la catástrofe civilizatoria*. Ciudad de México, Siglo XXI, UNAM-IIEC, pp.7-52.
- Ceceña, A. (2016). "La territorialidad de las corporaciones" en Ceceña A. y Ornelas, R. (coord.), *Las corporaciones y la economía mundo. El capitalismo monopolista y la economía mexicana en retrospectiva*. Ciudad de México, Siglo XXI, UNAM-IIEC, UNAM-Facultad de Economía, pp. 108-133.
- Chesnais, F. (2020). "Situación de la economía mundial al principio de la gran recesión Covid-19" en *Viento Sur* [online]. 19 de abril de 2020. Disponible en: <https://vientosur.info/situacion-de-la-economia-mundial-al-principio-de-la-gran-recesion-covid-19/>
- Chesnais, F. (2017). *Finance Capital Today. Corporation and Banks in the Lasting Global Slump*. Brill, Leiden.
- Cusumano, M., Gawer A. y Yoffie D. (2019). *The Business of Platforms: Strategy in the Age of Digital Competition, Innovation and Power*. Londres, HarperCollins Publishers.

- Cusumano, M. y Gawer, A. (2013). "Industrial Platforms and Ecosystem Innovation" en *The Journal of Product Innovation Management*. Volumen 35, pp. 417-433.
- Day, M. y Bloomberg Businessweek (2020). "Hola, Amazon: aquí está el sindicato de trabajadores que nunca pediste" en *El Financiero* [online]. 13 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.elfinanciero.com.mx/bloomberg-businessweek/hola-amazon-aqui-esta-el-sindicato-de-trabajadores-que-nunca-pediste>
- De Vynck, G. y Bergen, M. (2020). "Alphabet Shares Jump on Google Cloud, YouTube Expansion" en *Bloomberg* [online]. 28 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-28/alphabet-reports-strong-first-quarter-revenue-march-ad-slowdown>
- Dicken, P. (2015). *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy* (7ma edición). Nueva York, The Guilford Press.
- Ernts, D. (2003). "Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual" en Enrique Dussel et. al. (coord.), *La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas*. Universidad de Guadalajara, pp. 13-57.
- ETC Group (2019). "Tecno-fusiones comestibles. Mapa del poder corporativo en la cadena alimentaria" en *ETC Group* [online]. Noviembre de 2019. Disponible en: https://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/etc_platetechnics_nov_spanish-fin.pdf
- Fernández-Vega, C. (2021). "México SA" en *La Jornada* [online]. 16 de diciembre. Disponible en: <https://www.jornada.com.mx/2021/12/16/opinion/022o1eco>
- Financial Times* (2020). "Prospering in the pandemic: the top 100 companies" en *Financial Times* [online]. 18 de junio de 2020. Disponible en: <https://www.ft.com/content/844ed28c-8074-4856-bde0-20f3bf4cd8f0>
- Fondo Monetario Internacional (2020). "Actualización de las perspectivas de la economía mundial" en *Fondo Monetario Internacional* [online]. 18 junio de 2020. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>

- Fortune* (2020). "Fortune Global 500" en *Fortune* [online]. Disponible en: <https://fortune.com/global500/>
- Foster, J. B. y Suwandi, I. (2020). "Covid-19 and Catastrophe Capitalism. Commodity Chains and Ecological-Epidemiological-Economic Crises" en *Monthly Review* [online]. Volumen 72, número 2, junio de 2020, pp. 1-20. Disponible en: <https://monthlyreview.org/2020/06/01/covid-19-and-catastrophe-capitalism/>
- Freeman, C. y Pérez, C. (1988). "Structural Crises of Adjustment. Business Cycles and Investment Behavior" en Dosi, G. et. al. (ed.), *Technical Change and Economic Theory*. Columbia University Press, Nueva York, pp. 38 – 66.
- García, J. y Preciado, L. (2022). "Aplicación de dispositivos digitales para vigilar, enfrentar y controlar la pandemia de Covid-19 en 2020", en Oxímora. Revista [online]. Número 20, enero-junio, pp. 117-140. Disponible en: <https://doi.org/10.1344/oxi.2022.i20.37072>
- García, J. (2020a). "Corporaciones transnacionales frente al Covid-19/I. BigTech el gran ganador de la pandemia" en *Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO* [online]. Junio 2020. Disponible en: <https://www.clacso.org/corporaciones-transnacionales-frente-al-covid-19-i/>
- García, J. (2020b). "Big tech el gran ganador de la pandemia" en *Bo·LET·ín. Publicación del Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales*, número 9, Nueva época, IIEC, México, [online]. agosto 2020. Disponible en: <http://let.iiec.unam.mx/sites/let.iiec.unam.mx/files/bo-letin9.pdf>, pp. 26-35.
- Gereffi, G. (2018). "Políticas de desarrollo productivo y escalamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor" en Enrique Dussel (coord.). *Cadenas Globales de Valor*. Facultad de Economía, UNAM, Ciudad de México, pp.13-44.
- Gereffi, G. (2001). *Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización, Problemas del Desarrollo*. México, IIEC-UNAM, 32(125):9-37, abril-junio.

- Gereffi, G., Korzeniewicz, M. y Korzeniewicz, R. (1994). "Introduction: Global commodity chains" en Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (ed.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Greenwood Publishing Group, pp.1-14.
- Hu, K. y Dastin J. (2020). "Exclusive: Amazon turns to Chinese firm on U.S. blacklist to meet thermal camera needs" en *Reuters* [online]. 29 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-amazon-com-cameras/exclusive-amazon-turns-to-chinese-firm-on-u-s-blacklist-to-meet-thermal-camera-needs-idUS-KBN22B1AL>
- Inclán, D., Ramírez, S., Reyes, C. y García, J. (2020). "Pandemia y colapso capitalista. Una mirada desde América Latina" en *Revista Controversias*. (En prensa)
- Inclán, D. (2017). "Astillas del tiempo: sujeto e inteligibilidad histórica" en Inclán, I. D., Linsalata, L. y Millán, M. (coord.) *Modernidades alternativas*. Ciudad de México, UNAM, Ediciones del Lirio, pp. 175-196.
- Inegi (2020). "El Inegi presenta resultados del impacto del Covid-19 en la actividad económica y el mercado laboral" en *Inegi*, Comunicado de prensa Núm. 346/20, [online]. 23 de julio de 2020, Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/COVID-ActEco.pdf>
- Kollewe, J. (2020). "US Nasdaq index recovers all of 2020's losses triggered by Covid-19" en *The Guardian* [online]. 7 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.theguardian.com/us-news/2020/may/07/us-nasdaq-index-wiped-out-all-of-2020s-losses-triggered-by-covid-19>
- Khan, L. (2017). "Amazon's Antitrust Paradox" en *The Yale Law Journal*, volumen 126, número 3, 2016-2017, [online]. Disponible en: <https://www.yalelawjournal.org/note/amazons-antitrust-paradox>, pp:710–805.
- Lanier, J. (2014). *¿Quién controla el futuro?* Madrid, Editorial Debate.
- Larraz, I. (2020). "BBC que refleja que la mayor parte de la financiación de la vacuna contra la Covid-19 es pública" en *Newtral*

- [online]. 20 de diciembre, Disponible en: <https://www.newtral.es/grafico-bbc-financiacion-publica-vacuna-covid/20201220/>
- Lepartmentier, A. (2020). “Coronavirus: le monde d’après... selon Wall Street”, en *Le Monde* [online]. 02 de mayo de 2020. Disponible en: https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/05/02/coronavirus-le-monde-d-apres-selon-wall-street_6038424_3234.html
- McKinsey Global Institute (2020). “How Covid-19 has pushed companies over the technology tipping point—and transformed business forever” en *McKinsey Global Institute* [online]. Octubre 2020. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Strategy%20and%20Corporate%20Finance/Our%20Insights/How%20COVID%2019%20has%20pushed%20companies%20over%20the%20technology%20tipping%20point%20and%20transformed%20business%20forever/How-COVID-19-has-pushed-companies-over-the%20technology%20tipping-point-vF.pdf>
- Mazzucato, M. (2014). *El Estado Emprendedor*. Barcelona, RBA Libros.
- Moore, J. (2020). *El capitalismo en la trama de la vida. Ecología y acumulación de capital*. Madrid, Traficantes de sueños.
- Ornelas, R. (2021). “El colapso llegó... y ni cuenta nos dimos”, *Boletín 11*, Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales (LET), abril, pp. 5-15.
- Ornelas, R. (2020). “Las CTN y la dislocación del capitalismo” en Ornelas, R. (coord.) *Estrategias para empeorarlo todo. Corporaciones, dislocación sistémica y destrucción del ambiente*. Ciudad de México, UNAM, IIEC, pp. 179-262.
- Ornelas, R. (2016). “La competencia entre las corporaciones gigantes después de la crisis de 2008” en Ceceña, A. y Ornelas, R. (coord.) *Las corporaciones y la economía mundo. El capitalismo monopolista y la economía mexicana en retrospectiva*. Ciudad de México, Siglo XXI: UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM-Facultad de Economía, pp. 50-107.
- Oxfam (2020). “Poder, ganancias y pandemia. De una economía para las élites a una economía para las personas” en *Oxfam Internacional*

- [online]. 10 de septiembre de 2020. Disponible en: <https://www.oxfam.org/es/informes/poder-ganancias-y-pandemia>
- Reuters (2020). "Apple sales beat expectations but Tim Cook sees uncertainty ahead" en *The Guardian* [online]. 30 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.theguardian.com/technology/2020/apr/30/apple-quarterly-results-sales-china>
- Reyes, C. y García, J. (2021). "Las corporaciones transnacionales en el centro de la destrucción del ambiente en el siglo XXI. El caso de la industria petrolera" en Ornelas, R. (coord.) *Estrategias para empeorarlo todo. Corporaciones, dislocación sistémica y destrucción del ambiente*. Ciudad de México, UNAM, IIEC, pp. 309-352.
- Ribeiro, S. (2020a). "Coronavirus, agronegocios y estado de excepción" en *La Jornada* [online]. 29 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.jornada.com.mx/ultimas/economia/2020/02/29/coronavirus-agronegocios-y-estado-de-excepcion-silvia-ribeiro-9431.html>
- Ribeiro, S. (2020b). "Los hacendados de la pandemia" en *Nodal* [online]. 03 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.nodal.am/2020/04/los-hacendados-de-la-pandemia-por-silvia-ribeiro/>
- Rivera, M. A., Lujano, J. y García, J. (2019). *Present and Future in the Mirror of the Past: Capitalist Dynamics, Digital Technology and Industry in the Fifth Kondratiev*. World Review of Political Economy. Volumen 10, número 4, invierno 2019, pp. 449-483.
- Rivera, M. A., Lujano, J. y García, J. (2018). *The Fifth Global Kondratiev. Low Economic Performance, Instability and Monopolization in the Digital Age*. Marketing and Management of Innovations. Número 2, enero 2018, pp. 270-291.
- Rivera, M. A., Araujo, O., García, J. y Lujano, J. B. (2022a). *El capitalismo del Quinto Kondratiev. Acumulación de capital, tecnología y procesos socioinstitucionales*, En prensa.
- Rivera, M. A., Araujo, O., García, J. y Lujano, J. B. (2022b). "Crisis epidemiológica y recesión global: fractura de la financiarización y el Gran Nivelador", *Economía Teoría y Práctica*, Número 56, UAM, en prensa.

- Rockström, J., Steffen, W. *et al.* (2009). “Planetary boundaries: exploring the safe operating space for humanity”, *Ecology and Society* [online]. Volumen 14, número 2. Disponible en: <http://www.ecologyandsociety.org/vol14/iss2/art32/>
- Rushe D. y Sainato M. (2020). “Amazon posts \$75bn first-quarter revenues but expects to spend \$4bn in Covid-19 costs” en *The Guardian* [online]. 30 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.theguardian.com/technology/2020/apr/30/amazon-revenues-jeff-bezos-coronavirus-pandemic>
- Savov, V. y Wu, D. (2020). “Apple Maintains Lead After Smartwatches Defy Global Sales Slump”, en *The Guardian* [online]. 07 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-05-07/apple-maintains-lead-after-smartwatches-defy-global-sales-slump>
- Soper, S. (2020). “Amazon Wins Business From Reluctant Brands After Virus Closes Stores” en *Bloomberg* [online]. 05 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-05-05/amazon-wins-business-from-reluctant-brands-after-virus-closes-stores>
- Srnicek, N. (2018). *Capitalismo de plataformas*. Buenos Aires, Caja Negra Editora.
- Steffen, W., Richardson, K. *et al.* (2015). “Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet”, *Science* [online]. 12 de febrero. Vol. 347 Núm. (6223): 736.
- Stuart, K. (2020). “Xbox Game Pass subscriptions hit 10 million” en *The Guardian* [online]. 30 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.theguardian.com/games/2020/apr/30/xbox-game-pass-subscriptions-hit-10-million>
- Summers, L. (2020). “Aceptar la realidad del estancamiento secular”, en *Finanzas & Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional [online]. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2020/03/pdf/larry-summers-estancamiento-secular.pdf>
- The Economist* (2020a). “Changing places. The pandemic will not end globalisation, but it will reshape it” en *The Economist* [online]. 08

- de octubre de 2020. Disponible en: <https://www.economist.com/special-report/2020/10/08/changing-places>
- The Economist* (2020b). “West-coast shuffle. Big tech is thriving in the midst of the recession. Its centre of gravity is shifting, too” en *The Economist* [online]. 02 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.economist.com/leaders/2020/05/02/big-tech-is-thriving-in-the-midst-of-the-recession>
- The Economist* (2020c). “Perspectives. In many ways, stockmarkets have been extraordinary in 2020. How this year’s crash differs from bear markets of the past” en *The Economist* [online]. 03 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/05/03/in-many-ways-stockmarkets-have-been-extraordinary-in-2020>
- The Economist* (2020d). “Winners from the pandemic. Big tech’s Covid-19 opportunity” en *The Economist* [online]. 4 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.economist.com/leaders/2020/04/04/big-techs-covid-19-opportunity>
- UNCTAD (2020). “World Investment Report, 2020. International production beyond the pandemic” en *United Nations Conference on Trade and Development* [online]. 2020. Disponible en: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf
- Wagner, K. (2020). “Facebook Surges After Revenue Holds Up in Midst of Pandemic” en *Bloomberg* [online]. 29 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-29/facebook-says-revenue-held-up-in-midst-of-pandemic-shares-surge>
- Wallace, R. (2016). *Big Farms Make Big Flu. Dispatches on Infections Disease, Agribusiness, and the Nature of Science*. New York, Mothly Review Press, pp. 456
- Zuboff, S. (2019). *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. Londres, PublicAffairs.

CAPÍTULO 6.
**La conformación del orden emergente.
La disputa Estados Unidos-China en el contexto
pandémico internacional**

Eduardo Martínez-Ávila¹

INTRODUCCIÓN

Experimentamos un contexto histórico inédito. Las primeras décadas del siglo XXI exhiben un potencial reordenamiento de las estructuras sistémicas internacionales. La pandemia del nuevo coronavirus SARS-CoV-2, ha potencializado la concatenación de tres temporalidades en declive que conforman una crisis de gran calado (Grosfoguel, R. 2021). En primer término, se experimenta una redefinición del modelo económico neoliberal, cuyo historial se remonta al sombrío golpe de Estado perpetrado en Chile contra el gobierno democráticamente electo de Salvador Allende en 1973. Las políticas del *Consenso de Washington* han generado un empobrecimiento masivo de la población mundial. Para dimensionar, 2,153 milmillonarios acumularon en 2019 una riqueza superior

¹ Mexicano. Profesor de asignatura, Facultad de Economía UNAM. Candidato a Doctor por el Programa de Posgrado en Economía; Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Correo electrónico: eduardomtzavila@economia.unam.mx. El autor agradece los valiosos comentarios realizados por Claudia Valadez Sánchez.

a los ingresos conjuntos de 4,600 millones de personas (Lawson, M. *et al.*, 2020: 8-9). Por si fuera poco, las mil fortunas más acaudaladas habían recuperado, para finales de 2020, los niveles de riqueza registrados al inicio de la pandemia (Berkhout, E. *et al.*, 2021: 8-9). En cambio, las desigualdades y niveles de pobreza aumentaron de manera dramática en el mundo. La Organización Internacional del Trabajo (ILO, 2021) estimó un déficit laboral de 75 millones de fuentes de empleo a nivel mundial para 2021.

La segunda temporalidad en crisis se define por la progresiva declinación de la hegemonía internacional de Estados Unidos. La Unión Americana asumió el liderazgo en la acumulación de capital internacional posterior a la Segunda Guerra Mundial. El dominio productivo, comercial, financiero, militar, tecnológico, diplomático, cultural e institucional conformaron el proyecto de la *pax americana*; sin embargo, la culminación de los acuerdos de Bretton Woods dio fin a una etapa de esplendor productivo que ha minado el pleno poderío estadounidense a nivel mundial. De principal acreedor, Estados Unidos se ha convertido en el mayor deudor internacional a partir del segundo lustro de la década de 1980. En cambio, la expansión del proyecto encabezado por China ha generado un relativo desplazamiento del aparato productivo y comercial estadounidense en la última década. La revolución cultural maoísta de 1949, con la relevante redefinición de las reformas económicas impulsadas por Deng Xiaoping en la década de 1980, han potencializado el papel de China en el escenario mundial. Se experimenta un *interregno* en las relaciones internacionales, donde la hegemonía de Estados Unidos presenta una disrupción estructural; no obstante, esto no significa la pérdida total de su posición privilegiada.

Finalmente, la tercera temporalidad en crisis se caracteriza por la dinámica estructural del proyecto civilizatorio de la modernidad occidental. El fundamento antropocéntrico de la sociedad contemporánea cuestiona, de manera contundente, la reproducción ampliada de la vida. En términos de la agencia wwf (Jeffries, B. 2020: 3), las actividades humanas han alterado el 75% de los ciclos biogeoquímicos de los suelos y dos terceras partes de la

dinámica de los océanos; la afectación de los ritmos ecosistémicos ha deparado en el establecimiento de una nueva era geológica en la vida planetaria: el *antropoceno*. La aparición de nuevos patógenos se asocia con los niveles crecientes de degradación ambiental, la pérdida de biodiversidad, así como el aumento de la comercialización de la vida silvestre, fomentando la propagación de virus y bacterias emergentes. Sin duda, el fundamento extractivista de la naturaleza está anclado en el seno de la sociedad industrial. Pese a ello, vivimos una potencial etapa de bifurcación civilizatoria. Contrario a la formulación hegeliana que asume que la historia universal recorre un trayecto de Oriente a Occidente, el desplazamiento societal pone en duda, sin ambages, el predominio de cinco siglos del sistema-mundo eurocentrado.

En este orden de ideas, el presente capítulo tiene como propósito examinar la segunda temporalidad en crisis: la disputa hegemónica Estados Unidos-China. Partiendo de la vulnerabilidad estructural de la hegemonía estadounidense, se discuten los alcances del proyecto encabezado por el Partido Comunista Chino a nivel productivo, comercial y tecnológico en la conformación de la emergente hegemonía internacional, bajo el contexto caracterizado por la guerra comercial y la pandemia de Covid-19. Para lograr tal cometido, el escrito se divide en tres secciones. El primer apartado examina la formulación teórica de la categoría *hegemonía*. Partiendo de la influyente obra de Antonio Gramsci, se destaca la interpretación realizada por Giovanni Arrighi en el campo de la historia y las relaciones políticas internacionales. El segundo acápite realiza una sucinta revisión histórica del proceso de debilidad estructural de la hegemonía estadounidense posterior a la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods, que contrastó con una etapa de gradual ascenso de la producción/comercio de la República Popular de China favorecido por la implementación de planes quinquenales de desarrollo. La tercera sección retoma la disputa comercial impulsada por la administración Trump, subrayando la predominancia del papel tecnológico de la red 5G, así como del bloque comercial regional asiático. Para finalizar, se discuten las posibilidades del proyecto chino por imponer una hegemonía mundial emergente.

6.1 DE GRAMSCI A ARRIGHI. LA FORMULACIÓN TEÓRICA DE LA CATEGORÍA *HEGEMONÍA*

La categoría *hegemonía* hace referencia a un ámbito multifacético y transversal en el campo de las ciencias sociales. Etimológicamente, el término proviene del griego *ἡγεμονία*, que está compuesto por dos vocablos: el sustantivo *ἡγεμών* alude a una jefatura, dirección, entidad; el verbo *ἡγέομαι* describe la capacidad de guiar, liderar, conducir. De manera conjunta, la hegemonía representa la autoridad que ejerce el mando. Sin duda, la construcción teórica del concepto ocupó un lugar central en los estudios marxistas de las primeras décadas del siglo XX. La trascendencia de la Revolución socialista de octubre de 1917, así como las discusiones de la Internacional Comunista, impactaron en el quehacer teórico-político de Antonio Gramsci² quien realizó una sistematización del concepto hegemonía con base en el análisis de los mecanismos multifactoriales de la dominación capitalista. La obra conocida como *Los Cuadernos de la Cárcel* destacó por presentar una profunda reflexión teórica exploratoria que analizaba una serie de procesos, conceptos y coyunturas que permitían comprender las formas históricas en las que se ejercía la dominación por parte de determinados grupos y/o fracciones, así como los procedimientos político-culturales que sustentan la relación *sociedad política-sociedad civil* (Pereyra, C. 1979: 66).

Para Gramsci, la hegemonía se fundamenta en la dirección y dominio del bloque histórico en el poder. El predominio hegemónico no remite a la actuación de los líderes de un movimiento de transformación político-social, sino al papel de mando y control de una clase sobre otra (Gruppi, L. 1978: 20-21). En este sentido, la hegemonía representa una forma de sujeción política en la que la coerción y la violencia no desaparecen, sino

² Miembro fundador del Partido Comunista italiano, Gramsci padeció una persecución política que deparó en una condena de veinte años de prisión emitida por un tribunal del régimen fascista. En este período crítico de encierro, el intelectual italiano elaboró un conjunto de apuntes semi-estructurados para un desarrollo sistemático posterior, el cual no pudo ser realizado debido a que las condiciones adversas en la cárcel acabaron con su vida en 1937.

que coexisten con formas consensuadas de poder. Además del carácter impositivo de la fuerza gubernamental, el poder hegemónico impulsa una aceptación parcialmente voluntaria de los sujetos gobernados. La visión del mundo de las clases dominantes se instaura como “sentido común” en los grupos dominados, en virtud de la anuencia –sin que ello implique la plena justificación– del ejercicio del poder. En efecto, el consenso se asimila con el establecimiento de instrumentos de control institucional que impactan en la subjetividad popular mediante la transmisión de ideologías construidas por mecanismos de subordinación. La dominación burguesa se fortalece, además, por la adhesión de clases secundarias aliadas, conformando un bloque social compacto bajo la dirección de la clase dominante (Giacaglia, M. 2002: 153). En palabras de Gramsci (1999: 81):

El ejercicio “normal” de la hegemonía en el terreno que ya se ha vuelto clásico del régimen parlamentario, se caracteriza por la combinación de la fuerza y del consenso que se equilibran diversamente, sin que la fuerza domine demasiado el consenso, incluso tratando de obtener que la fuerza parezca apoyar el consenso de la mayoría...

Pese a que los apuntes gramscianos hacen referencia a la disputa de clases sociales al interior del Estado-nación, el mismo autor aborda un conjunto de reflexiones sobre la correlación de fuerzas político-estatales dentro del sistema hegemónico internacional. El concepto *Gran Potencia* hace referencia al liderazgo estatal que asume una dirección autónoma con repercusión en el resto de los Estados:

La gran potencia es potencia hegemónica, jefe y guía de un sistema de alianzas y de acuerdos de mayor o menor extensión (Gramsci, A. 1999: 30) ... Es Gran potencia aquel Estado que –habiendo entrado en un sistema de alianzas para una guerra– (y hoy toda guerra presupone sistemas de fuerzas antagónicas) en el momento de la paz logra conservar tal relación de fuerzas con los aliados que les permite estar en condiciones de hacer cumplir los pactos y las promesas hechas al comienzo de la campaña (Gramsci, A. 1999: 73).

En este orden de ideas, prevalece una relación simbiótica entre el desarrollo de las fuerzas productivas con respecto a las fuerzas políticas dentro del sistema estatal. Las modificaciones de carácter estructural impactan en las disputas interestatales, generando cambios de gran calado que definen los *movimientos orgánicos*. De esta forma, la consolidación de una potencia emergente implica la ruptura histórica de las relaciones políticas imperantes, antecedidas por una reorganización del ámbito productivo. Por lo tanto, la crisis del sistema interestatal impone un conjunto de contradicciones estructurales que marcan una etapa de madurez, evidenciando un entorno de conflictividad entre las fuerzas antagónicas que develan la decadencia de la potencia vigente que continúa defendiendo la posición privilegiada en las relaciones internacionales (Gramsci, A. 2013: 313-314).

Sin duda, la riqueza en la obra de Gramsci, señala Perry Anderson (2016: 79-80), consiste en la multidimensionalidad y bagaje analítico en el pensamiento del autor. El carácter inacabado de las formulaciones gramscianas hace posible una reconstrucción multifacética desde un amplio espectro de las ciencias sociales. No obstante, el Partido Comunista italiano petrificó el pensamiento del autor bajo una línea oficialista posterior a su muerte; afortunadamente, la amplitud de las notas elaboradas en el encierro carcelario impidió la plena monopolización partidista. Diversos estudios emitieron visiones novedosas partiendo de las contribuciones del filósofo italiano. Entre estos autores, destacó Giovanni Arrighi, quien estableció un vínculo académico entre la noción de hegemonía con las relaciones estatales de poder. En términos del autor:

El concepto de hegemonía mundial hace referencia de modo específico al poder de un Estado para ejercer funciones de liderazgo y gobierno sobre un sistema de Estados soberanos. En principio, este poder puede implicar tan sólo la gestión ordinaria de ese sistema tal como se encuentra instituido en un momento dado. Históricamente, sin embargo, la autoridad sobre un sistema de Estados soberanos ha implicado siempre cierto tipo de acción transformadora... (Arrighi, G. 1999: 42-43).

La hegemonía se valida a través de la diferenciación del poder como dominación y liderazgo, que se traduce en la dialéctica gramsciana coerción-consenso. De esta manera, el rol dominante del Estado hegemónico se impone en el emergente sistema interestatal, validando un interés particular como expresión universal. La preponderancia hegemónica consiste en la capacidad estatal de fundamentar el liderazgo mundial, que representa la plena manifestación de poder ante los demás Estados miembro. El Estado hegemónico representa el motor de la expansión económica capitalista; las bases materiales de la dominación instauran la supremacía del ámbito productivo-comercial, el monopolio de la emisión de la moneda de reserva internacional, el desarrollo tecnológico, el despliegue militar, el aparato ideológico-cultural, conformando una red de instituciones multilaterales que establecen las reglas sistémicas del orden mundial. Así dicho, un Estado hegemónico instaura un escenario de *orden sistémico* que se sustenta en la reproducción de un ciclo económico de acumulación de capital. Cuando una potencia experimenta un declive progresivo, el caos se apropia de la dinámica mundial imperante. Se hace presente las rivalidades interestatales, la competencia interempresarial y las configuraciones emergentes del poder internacional. La incapacidad del poder hegemónico por acotar la nueva correlación de fuerzas obliga a una reestructuración de la organización sistémica (Fusaro, L. 2018: 23; Vázquez, J. 2019: 26-27).

La etapa de declinación política se conjuga con la fase descendente del ciclo sistémico de acumulación. Arrighi (1999: 8-13, 19, 44-45) definió la reproducción del ciclo económico de acumulación en dos etapas. La primera devela la expansión material D-M, cuyo sustento es la acumulación de capital en la esfera productiva –la expropiación de la plusvalía como lógica estructural–. Sin embargo, el eje de la acumulación transmuta al sector financiero M-D', en el momento que la valorización del capital no encuentra salida en la economía real. En conjunto, el ciclo sistémico de acumulación se conforma por el circuito D-M-D'. Consecuentemente, las expansiones financieras han desempeñado un rol fundamental en el comportamiento de los Estados hegemónicos. La preponderancia histórica del

capital financiero –como eje ficticio de acumulación– ha derivado en la articulación de etapas de declive y transición en los ordenamientos políticos a escala planetaria. Contrario a los procesos de estabilidad y fortaleza hegemónica, los períodos financieros representan la fase culminante del ciclo sistémico; las dificultades de valorización encuentran como destino los regímenes financieros cuya dinámica especulativa implica la apropiación de la plusvalía pretérita, más no la generación de nuevo valor. En esta medida, se experimenta una transformación en el foco económico que se dirige hacia un escenario financiero –acotamiento del circuito D-D'–, que deriva en escenarios de inestabilidad y caos sistémico.

En resumen, el Estado hegemónico construye un escenario de cooperación interestatal que legitima el ciclo de acumulación del capital. Pese a ello, prevalecen períodos de reestructuración que dan forma a cambios discontinuos que transforman la economía-mundo capitalista. Una hegemonía entra en una etapa histórica de declive en el momento en que experimenta un deterioro estructural del aparato productivo-comercial. En términos de Wallerstein (2011: xxv), un país con pretensiones hegemónicas consolida su poderío absoluto cuando impone una triple ventaja en el sistema mundial: de la *ventaja productiva* se deriva la *ventaja comercial*; esto da pauta al establecimiento de la *ventaja financiera*. En este sentido, la pérdida del referente hegemónico internacional reproduce el mismo procedimiento. La potencia hegemónica pierde la ventaja productiva, impactando negativamente en el liderazgo comercial; este proceso finaliza con el desplazamiento del poderío financiero mundial. Pese a ello, la sustitución de la hegemonía internacional se desarrolla bajo un proceso histórico prolongado. El peso económico de la menguada hegemonía le permite ostentar altos niveles de riqueza –aunque comparativamente menores con respecto a su etapa de esplendor–. Por un tiempo sustancial, la nación dominante continúa ejerciendo el rol de país más poderoso a nivel político-militar. No obstante, los beneficios de su posición privilegiada se van agotando. La desintegración paulatina de la hegemonía mundial genera caos en el orden preestablecido. Se hace patente la rivalidad inter-hegemónica en un contexto donde la antigua potencia no puede restablecer

el equilibrio de fuerzas; emerge un nuevo hegemón en el momento en el que una nación que logra instaurar:

Las reglas del juego en el sistema interestatal, en dominar la economía-mundo (producción, comercio y finanzas), en obtener sus objetivos políticos con un uso mínimo de fuerza militar (de la cual contaban en abundancia), y en formular el lenguaje cultural mediante el cual se discutía el mundo. (Wallerstein, I. 2005: 83-84).

6.2 LA HEGEMONÍA ESTADOUNIDENSE EN JAQUE.

EL ASCENSO DEL PROYECTO CHINO

Estados Unidos consolidó el predominio hegemónico tras la culminación de la Segunda Guerra Mundial. El liderazgo estadounidense conformó un nuevo orden sistémico internacional. Washington D.C. se constituyó en el centro político del mundo; análogamente, las empresas norteamericanas dominaron el campo de la producción con base en la preponderancia tecnológica, comercial, financiera y militar. En 1950, la industria estadounidense fabricó la mitad de la producción mundial, así como el 60% de los productos manufacturados. En términos monetarios, el dólar se consolidó como la moneda de reserva internacional mediante la posesión mayoritaria de los depósitos en oro. El proyecto de la *pax americana* conformó un aparato institucional que evidenció una nueva correlación de fuerzas a nivel mundial. La conferencia de *Bretton Woods* de julio de 1944 dio lugar a la conformación de la arquitectura financiera internacional impulsada por la potencia hegemónica estadounidense. El *Fondo Monetario Internacional* y el *Banco Mundial* fungieron como las entidades coordinadoras del crecimiento económico y la expansión del comercio multilateral, en un contexto cambiario fijo de convertibilidad de la divisa mundial en oro. La institucionalidad occidental se afianzó con la creación de las *Naciones Unidas* en la conferencia de San Francisco de 1945 (Martínez-Ávila, E. 2020: 4; Vázquez, J. 2020: 4).

El fin de la conflagración bélica instauró la época dorada del capitalismo. La producción mundial presentó una dinámica superior a la tasa de crecimiento poblacional en el tercer cuarto del siglo XX. En las naciones industrializadas, el producto por trabajador creció 4,5% promedio anual (Cameron, R. 1989: 377). Del mismo modo, el ingreso *per cápita* de los países en vías de desarrollo aumentó 3% anual. Los niveles de productividad laboral mundial se duplicaron, mientras que el incremento exponencial del *stock* de capital estimuló el aumento de las inversiones. Los niveles de comercio –particularmente las transacciones manufactureras– incrementaron en un volumen ocho veces superior en comparación con el período 1913-1950 (Glyn, A. *et al.*, 1988: 5). No obstante, la etapa de bonanza económica presentó como dinámica paralela las hostilidades armamentísticas auspiciadas por el aparato industrial estadounidense. La conformación de la alianza militar de la *Organización del Tratado del Atlántico Norte*, en abril de 1949, jugó un rol central en el contexto político-militar de la *Guerra Fría*. El papel productivo de la industria bélica de Estados Unidos resultó esencial para la conformación del *complejo militar-industrial* impulsado por el presidente Eisenhower. El modelo keynesiano-militar arrancó en 1950 con el enfrentamiento de guerra en la península de Corea, culminando con la cruenta intervención en Vietnam.³

No obstante, la manifestación absoluta de la hegemonía estadounidense presentó sus primeras fisuras en la década de 1960. La creciente demanda de dólares, producto del crecimiento económico mundial de posguerra, impactó en el desempeño de la balanza comercial norteamericana. El debilitamiento de las industrias occidentales –en complemento con la significativa caída de la producción en la Europa del Este y el bloque soviético– generó un descenso de la producción manufacturera mundial. La ralentización del desempeño económico en los años finales de la

³ La intervención del complejo-militar industrial estadounidense tuvo una participación activa en golpes de Estado perpetrados contra los gobiernos de Irán y Guatemala de la década de 1950; la confrontación militar en Egipto de 1956; la Guerra Civil del Congo en el primer lustro de la década de 1960; así como en las operaciones encubiertas contra el gobierno de Salvador Allende en Chile, por mencionar casos de suma relevancia.

década de 1960 impactó negativamente en la tasa de ganancia de Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Francia. En un contexto donde las reservas estadounidenses de oro impidieron la plena convertibilidad de la moneda de reserva internacional –pese a la implementación de mecanismos de estabilización cambiaria como el *London Pool Gold*–, el presidente Nixon anunció la suspensión de los acuerdos monetarios de Bretton Woods en agosto de 1971. La adopción de la moneda fiduciaria y la libre flotabilidad cambiaria impactaron en la solidez de la hegemonía estadounidense. La Unión Americana registró en 1971 el primer déficit comercial del siglo XX. El volumen de inversión extranjera resultó insuficiente para financiar el déficit de cuenta corriente.⁴ En tales circunstancias, Estados Unidos se convirtió en el mayor país deudor del mundo a partir del segundo lustro de la década de 1980; pese a ello, la posición deficitaria de Estados Unidos ha legitimado la preponderancia monetaria del dólar mediante el establecimiento del *mecanismo de reciclaje de excedentes globales* (Varoufakis, Y. 2011: 97-99, 101).

No cabe duda que la hegemonía de Estados Unidos se encuentra en una encrucijada histórico-estructural. La transición sistémica experimentada a partir de la década de 1970 ha vulnerado el inalienable poderío estadounidense. El desplazamiento productivo hacia Oriente ha impactado en el dinamismo de las industrias norteamericanas. La consolidación de las políticas de libre mercado, la deslocalización productiva internacional, así como la expansión del régimen de acumulación con predominio financiero en el último decenio del siglo XX, han impulsado una emergente configuración sistémica que coloca en un plano central los intereses corporativos de las empresas transnacionales –cuya principal dinámica de acumulación se “materializa” en los mercados financieros desregulados–. En contraposición, China ha florecido como la potencia industrial, manufacturera y comercial del mundo. La nación asiática se ha consolidado como el principal acreedor internacional. Partiendo de la Revolución

⁴ El mecanismo para financiar los déficits estructurales recurrió a la cobertura vía deuda. El flujo de divisas se dirigió a la compra de activos financieros, preponderantemente Bonos del Tesoro estadounidense e instrumentos corporativos.

cultural de 1949, el Partido Comunista de China ha trazado un proyecto de expansión internacional que se articula con la implementación de planes quinquenales de desarrollo. Posterior a la muerte de Mao Tse Tung, la elección de Deng Xiaoping como líder supremo, en diciembre de 1978, impulsó una transición política que reforzó el proyecto de desarrollo oriental. El programa *reforma/apertura* impulsó un conjunto de modificaciones económicas y político-legales que promovieron una mayor interacción con los mecanismos de mercado bajo la orientación estatal.

El Octavo Plan Quinquenal, 1991-1995, marcó un parteaguas en la estrategia económica de la República Popular de China. Con base en un modelo de economía de mercado socialista, el ingreso nacional presentó resultados excepcionales; en términos macroeconómicos, China registró una tasa de crecimiento media anual de 9,61% en la década de 1990.⁵ En cambio, el aclamado “boom” de la economía estadounidense presentó una tasa de 3,65% anualizada. Así mismo, la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio, en diciembre de 2001, potenció la expansión económica del gigante asiático. Bajo un modelo de orientación externa, el énfasis en las exportaciones consolidó el establecimiento de las *zonas económicas especiales* –polos industriales/manufactureros– que dinamizaron el aparato productivo mediante la atracción de la inversión extranjera. Pese a ello, la crisis internacional de 2008-2009 obligó a una modificación parcial de ruta. Sin perder el objetivo de la consolidación del liderazgo productivo, comercial, energético y tecnológico en el mediano plazo, el Partido Comunista Chino instauró un modelo de crecimiento económico impulsado por la demanda interna –Doceavo Plan Quinquenal, 2011-2015–. Para dimensionar los logros de la economía de Oriente, la brecha nominal del producto entre Estados Unidos y China ha registrado un notorio descenso en las tres décadas precedentes. Para 1990, la economía estadounidense era 11 veces mayor que el referente asiático; la preponderancia norteamericana se acotó a una proporción 5,6 veces superior en el año 2000. El peso de las economías en 2010 redujo la

⁵ China país alcanzó un pico de crecimiento económico en el año de 1992 de 14,2%.

distancia a 2,4, registrando un diferencial de 1,4 para 2020 -año de la viralización de la pandemia del nuevo coronavirus SARS-CoV-2- (Martínez-Ávila, E. 2020: 8-10).

De manera indiscutible, se está experimentando una etapa definitiva en torno a la disputa hegemónica mundial. Estados Unidos afianzó el dominio productivo internacional en el tercio final del siglo XIX. La Unión Americana estableció la preponderancia manufacturera en la economía-mundo capitalista aún dominada por la hegemonía británica, en confrontación con el naciente Imperio Alemán del II Reich. Para el año de 1900, Estados Unidos asumió el rol protagónico de la producción manufacturera mundial al fabricar el 23,6% del producto total. El Reino Unido y Alemania abastecieron la industria manufacturera con el 18,5% y 13,2%, respectivamente (Kennedy, P. 1987: 200-202). La *etapa floreciente de la potencia hegemónica* estadounidense en la primera mitad del siglo XX representó, en términos gramscianos, un movimiento orgánico –transformación de carácter estructural– que repercutió en la conformación internacional de un bloque histórico guiado por la dialéctica coerción-consenso. En el periodo de entreguerras, Estados Unidos dominó los ámbitos diferenciados que entretejen las relaciones interestatales de poder. Del control de la producción/comercio, se impuso el papel del dólar como moneda de reserva internacional –basta señalar que el financiamiento de la Primera y Segunda Guerra Mundial se efectuó con dólares estadounidenses–. A la par se asentó la revolución técnico-laboral fordista, el empleo del patrón energético sustentado en el petróleo, las relaciones diplomáticas y político-institucionales cimentadas alrededor de la conferencia de Bretton Woods y San Francisco, así como el fortalecimiento de las fuerzas militares articuladas *a posteriori* bajo el complejo militar-industrial.

Por consiguiente, la plena consolidación de la economía-mundo de Estados Unidos –que estableció una transformación sistémica de las relaciones internacionales, articulado con la fase ascendente del ciclo de acumulación capitalista enunciado por Arrighi– se materializó una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial. Pese a ello, el proyecto

norteamericano ha entrado en una etapa de vulnerabilidad estructural posterior a la suspensión de los acuerdos monetarios del patrón dólar-oro. La plena instauración de las relaciones comerciales multilaterales, en la recta final de la década de 1950, chocó con un contexto de emisión monetaria creciente que presionó el balance fiscal y comercial estadounidense, precipitando una crisis de carácter productivo en el decenio subsiguiente. Tomando como referente el diseño estructural sobre el que se sustenta la dinámica de la potencia hegemónica, Estados Unidos ha perdido en términos relativos la prevalencia productiva y comercial que conformaron la vigencia del liderazgo internacional. Pese a ello, la Unión Americana mantiene, en términos de Wallerstein, la ventaja financiera que ha dado forma al régimen de acumulación con predominio financiero establecido por el circuito D-D'. Aun cuando Estados Unidos domina el ámbito financiero, monetario y militar, China ha irrumpido en el escenario internacional en términos manufactureros y comerciales. No obstante las particularidades históricas, la potencia asiática está consolidando un proyecto de desarrollo autónomo equiparable a la etapa experimentada por Estados Unidos en los albores del siglo XX. En este sentido, habrá que preguntarse por los alcances del proyecto nacional liderado por China, en la conformación de una potencial economía-mundo que le permita instituirse como la potencia hegemónica internacional.

6.3 CHINA EN LA COYUNTURA PANDÉMICA. DE LA GUERRA COMERCIAL AL MULTILATERALISMO REGIONAL ASIÁTICO

En la víspera del inicio del año chino 2021, se llevó a cabo la primera conversación diplomática entre el presidente Xi Jinping y su homólogo estadounidense Joe Biden. Sin revelar detalles, se dio a conocer que la llamada telefónica mantuvo una retórica de menor desavenencia con respecto a la interlocución establecida con la administración Trump, en la que se destacó la importancia de refundar los lazos de la relación diplomática bilateral. Pese a ello, el tono de mayor cordialidad no entrañó,

en términos estratégicos, el cese de la política de contención estadounidense contra el proyecto de expansión asiático. En la rueda de prensa del 4 de febrero de 2021, el presidente Biden hizo pública la carta de intenciones de la política exterior estadounidense con respecto al gigante asiático. En palabras del mandatario, China representa “el competidor más serio” de Estados Unidos. En esta tónica, continuó, el país norteamericano tendrá que enfrentar “los abusos económicos de China; contrarrestar su acción agresiva y coercitiva, para hacer retroceder el ataque a los derechos humanos, la propiedad intelectual y la gobernanza mundial” (Tengjun, Z. 2021).

El gobierno de Trump impuso, a partir de enero de 2018, una estrategia de confrontación directa contra el ascenso de la producción y comercio oriental. El saldo negativo de la balanza comercial estadounidense registró, en 2017, un monto superior a los 793 mil millones de dólares, equivalente al 4.4% del producto interno. Con la intención de frenar la dinámica de expansión de la economía asiática, Trump declaró una guerra arancelaria contra los productos chinos. El objetivo inmediato consistía en reducir el déficit comercial sostenido con China, que representaba la mitad del desbalance total estadounidense. Bajo el alegato que el Partido Comunista Chino ha implementado de manera recurrente prácticas comerciales desleales y robo de la propiedad intelectual, Estados Unidos impuso sanciones arancelarias del orden del 20% a las importaciones de lavadoras y del 30% para los paneles solares; las restricciones se extendieron a las compras del acero y el aluminio en marzo del mismo año. Con una fase inicial de negociaciones comerciales interrumpidas por la viralización de la pandemia del SARS-CoV-2, Estados Unidos aplicó aranceles a más de 6,800 productos chinos, equivalente a 250 mil millones de dólares; China respondió con la sujeción arancelaria de 6,200 productos por un monto total de 110 mil millones de dólares (Ugarteche, Ó. y Negrete, A. 2020).

Aun cuando Biden ha tomado distancia de la postura confrontativa del gobierno trumpista, el 46° presidente de la historia de Estados Unidos anunció, en una entrevista realizada por la cadena televisiva CBS, la puesta

en marcha de una estrategia de *competencia extrema* contra China tomando como referente las reglas de coordinación económica internacional. Esto significa el establecimiento de una férrea competencia estratégica a nivel económico-comercial, sin que ello desemboque en un conflicto político-militar. Con todo, la instauración de medidas proteccionistas no impidió que la economía asiática mantuviera un rol protagónico en la Unión Americana. Después de siete rondas de tarifas arancelarias, China continuó bajo el estatus de principal socio importador de los Estados Unidos; en cambio, las exportaciones estadounidenses perdieron peso relativo. Estados Unidos pasó, del segundo escaño en la jerarquía de los principales socios comerciales chinos, a ocupar la quinta posición. El comercio regional con Corea del Sur, Japón, Taiwán y Australia, superó el desempeño estadounidense en el segundo semestre de 2019. Pese a que el gobierno de Trump redujo el déficit comercial con China en 7% para 2019, esto fue resultado de la mayor contracción de las exportaciones norteamericanas (Ugarteche, Ó. y Negrete, A. 2020). Pese a todo, habrá que tener presente que la confrontación comercial entre Estados Unidos-China rebasa el ámbito coyuntural.

Como se ha hecho patente, China aventaja la disputa internacional en términos productivo-comerciales. Con respecto a la participación en el producto mundial, el peso económico estadounidense ha disminuido en las últimas décadas. En el año 2000, Estados Unidos contribuyó con la quinta parte de la producción mundial; en contraste, China aportó el 7.4% del total. Sin embargo, el deterioro productivo norteamericano ha generado un revés en la tendencia. La República Popular de China superó a Estados Unidos en la producción mundial, medida por la paridad del poder adquisitivo a partir de 2014. En 2018, China fabricó el 28% de la producción total mundial –equivalente a un monto aproximado de cuatro billones de dólares en valor agregado–; mientras que Estados Unidos aportó el 17% de la producción de los bienes manufacturados (Richter, F. 2020). A nivel comercial, la nación asiática se constituyó como el principal exportador mundial a inicios de la década del 2010. El volumen de exportaciones chinas superó el 50% de los ingresos comercializados por

Estados Unidos en 2019⁶ (Martínez-Ávila, E. 2020: 12). Así mismo, la potencia oriental ha modificado la composición de los productos de exportación. La venta al exterior de bienes de alta tecnología pasó de 6.4% en 1992 a 23.8% en 2017. Para el mismo periodo, la proporción cayó casi al triple en términos porcentuales para el caso de Estados Unidos –de 32.6% en la fase inicial de la década de 1990 a 13.8% en 2017– (Vázquez, J. 2019: 28).

En el contexto del brote del nuevo coronavirus, China obtuvo una tasa de crecimiento equiparable al ritmo pre-pandémico en el cuarto trimestre del año 2020. Con una tasa anual de 2.3%, China ha impulsado el motor de las exportaciones como mecanismo de expansión de la economía mundial (Hancock, T. *et al.*, 2021). La estrategia de recuperación económica promovida por Xi Jinping ha articulado las potencialidades de la política fiscal y la política monetaria. En un contexto de control sanitario, el Ministerio de Finanzas inyectó liquidez en mayo de 2020 por un monto equivalente al 4.5% del producto interno; la emisión dineraria se canalizó primordialmente vía la cobertura de seguros de desempleo, la construcción de infraestructura y el otorgamiento de subsidios en los precios de los productos básicos. En términos monetarios, el Banco Central colocó 5,800 millones de yuanes en operaciones de mercado abierto, que ayudó a generar estabilidad en el sistema bancario, además de garantizar la emisión crediticia para pequeñas y medianas empresas (de León, C. 2020a). El rebote de la producción asiática en forma de “V” contrasta con el ritmo de crecimiento económico de Estados Unidos, que ha registrado en la última década una tasa promedio anual menor a 2.5%. El aumento del 1%, en el cuarto trimestre del 2020, exhibe la incapacidad estructural de la economía norteamericana por promover escenarios de crecimiento económico sostenido. Así dicho, el sustento productivo de la economía mundial ha transitado del Atlántico a la región del Pacífico.

⁶ En el rubro de las importaciones, Estados Unidos encabezó el listado en 2019 con un monto de 2.5 billones de dólares. En el segundo puesto, China importó bienes y servicios por un valor aproximado de dos billones de dólares (Plecher, H. 2020).

Además del conflicto comercial, el campo tecnológico ha sido una de las dimensiones de mayor confrontación en la vigente economía-mundo capitalista. La creación de tecnologías digitales, en torno a la red de conectividad inalámbrica 5G y la inteligencia artificial, han generado fuertes discordancias económicas y geoestratégicas entre gobiernos y empresas transnacionales. El poder geopolítico de los Estados nacionales se encuentra articulado con la dinámica de los *monopolios intelectuales*, los cuales controlan la producción global así como las redes de innovación (Rikap C. y Slipak, A. 2020: 2). En este escenario, China tiene como propósito reducir la dependencia tecnológica con el extranjero. En términos formales, la iniciativa *Made in China 2025* proyecta al país asiático como la nación líder en el ámbito de la producción de bienes de alta tecnología, disminuyendo las importaciones de los productos y servicios tecnológicos de punta en alrededor del 70%. Para el caso de la red móvil 5G, los operadores estatales *China Mobile*, *China Telecom* y *China Unicom* han posicionado la nueva red tecnológica en el mercado a través de empresas productoras de telefonía móvil como *Huawei* y *ZTE*. Huawei es la empresa líder en la solicitud de patentes 5G con el 15.9% del espectro total. La principal empresa estadounidense, *Qualcomm*, detentó el 10.4% de los derechos totales emitidos en noviembre de 2021. Sin duda, los persistentes ataques de la administración Trump contra las empresas chinas hicieron evidente la preponderancia de la red 5G en la conformación del emergente paradigma tecnológico.⁷

⁷ Durante los primeros cien días del inicio del mandato del empresario republicano, el gobierno estadounidense impuso un veto contra las exportaciones de ZTE en marzo de 2017. Con una multa inicial de 1,200 millones de dólares, se acusó que ZTE firmó acuerdos comerciales con Irán y Corea del Norte – naciones sancionadas por Estados Unidos por la implementación de programas nucleares– por un valor de 32 millones de dólares en el periodo 2010-2016. No obstante, la escalada contra las entidades chinas llegó a un punto crítico en diciembre de 2018. La vicepresidenta e hija del fundador de la compañía Huawei, Meng Wanzhou, fue detenida en Vancouver Canadá bajo acusación de fraude. El supuesto delito consistió en la emisión de información falsa al grupo financiero HSBC. Huawei entabló negocios con la empresa subsidiaria Skycom señalada de violar las medidas de embargo comercial contra Irán por la venta de equipos de telecomunicaciones. Bajo este

Sin duda, los prominentes resultados de las empresas chinas en materia tecnológica constituyen una seria amenaza al poderío sistémico de Estados Unidos. Las empresas asiáticas están transitando de una fase imitativa hacia una etapa de innovación. Con una alta inversión gubernamental en investigación, la participación china en las industrias de alta intensidad en I+D creció del 6% en 2003, al 21% en 2020⁸ (Ripak, C. y Slipak, A. 2020: 7). China ha articulado el suministro de las cadenas globales de valor de la industria farmacéutica, aeronáutica, automotriz, electrónica y de telecomunicaciones (Ugarteche, Ó. 2020). Para lograr la expansión de las empresas asiáticas, ha sido relevante la conformación de nuevas instituciones financieras como el *Banco Asiático de Inversión en Infraestructura*, el *Nuevo Banco de Desarrollo* y el proyecto de la *Nueva Ruta de la Seda*. Sin embargo, la expansión de los corporativos asiáticos no implica, *per se*, la pérdida de relevancia de las empresas estadounidenses en la dinámica económica mundial. Las empresas tecnológicas de *Silicon Valley*, además del *Big Three –Blackrock, Vanguard y State Street–*, representan grandes corporativos con implicaciones geopolíticas favorables al proyecto gubernamental estadounidense (Rikap, C. y Slipak, A. 2020: 8-9). Así mismo, Estados Unidos domina la industria de los microprocesadores a través de empresas como *Intel, AMD y Qualcomm*. La producción china de computadoras, autos eléctricos, teléfonos inteligentes y dispositivos móviles depende de los insumos estadounidenses (Ugarteche, Ó. y Martínez, A. 2019).

Pese a ello, el horizonte apunta a la consolidación del poderío chino en el escenario internacional. En la última semana de octubre de 2020, el

contexto, el gobierno de Trump firmó una orden ejecutiva en mayo de 2019 que obligó a la suspensión de todos los acuerdos comerciales suscritos con proveedores extranjeros que amenazaran potencialmente la seguridad nacional de Estados Unidos. La empresa tecnológica Alphabet -Google- rompió vínculos con Huawei, que formó parte de la lista negra del Departamento de Comercio. Pese a tales restricciones, Huawei obtuvo una cifra de ingresos récord por 122 millones de dólares en 2019 (Cheung, M. C. 2020).

⁸ El gigante asiático ocupó en 2020 la segunda posición en Investigación y Desarrollo, sólo por debajo de Estados Unidos, que disminuyó su contribución del 38 al 32% (Ripak, C. y Slipak, A. 2020: 7).

XIX Comité Central del Partido Comunista Chino dio a conocer el borrador del XIV plan quinquenal 2021-2025, aprobado en marzo de 2021. La *estrategia de la circulación dual* representa la propuesta económica central, en continuidad con los postulados del XII-XIII plan quinquenal. El proyecto busca generar una palanca de desarrollo económico impulsada en dos niveles: 1) el fomento del mercado externo vía las exportaciones, y 2) la consolidación del mercado nacional como entidad promotora del consumo interno. Esta propuesta busca acelerar el crecimiento económico de alta calidad, reequilibrar la economía del lado de la oferta e impulsar la modernización mediante la innovación científica y tecnológica, además de fomentar la producción ecológica con el uso de energías no contaminantes. En términos de planificación, el XIV plan quinquenal se articula a corto plazo con el proyecto *Made in China, 2025*; a mediano plazo con el programa *Visión 2035*, que representa un plan financiero y de infraestructura centrado en la modernización socialista, culminando con la celebración, en el largo plazo, del centenario de la revolución socialista de 1949.

Simultáneamente, China exhibió fortaleza regional al impulsar la firma del tratado de libre comercio más grande del mundo en la segunda quincena de noviembre de 2020. El acuerdo regional asiático *Asociación Económica Integral Regional* (RCEP, por sus siglas en inglés) agrupa a las trece naciones integrantes del ASEAN+3, incluyendo a Nueva Zelanda y Australia. Definitivamente, las implicaciones geo-económicas son significativas. El tratado comercial que entró en vigor en enero de 2022, involucra a las tres potencias del noreste asiático: Japón, China y Corea del Sur. De manera conjunta, los países integrantes del bloque económico representan la tercera parte del producto mundial, equivalente a 26.2 billones de dólares⁹ (de León, C. 2020b). China busca consolidar una zona de influencia comercial de gran escala en la región oriental con la eliminación del 65% de cuotas y aranceles. En contraste, Estados Unidos ha perdido influencia en el continente asiático; Biden busca ganar terreno con

⁹ En términos de las exportaciones, los quince países integrantes de la *Asociación Económica Integral Regional* suman alrededor del 30% de las transacciones foráneas (De León, C. 2020b).

la integración de un proyecto regional conformado por Japón, Australia, India y Estados Unidos. El denominado proyecto *QUAD*, tiene como propósito establecer una zona de cooperación comercial en la zona del Indo-Pacífico que imponga un freno geoestratégico a la expansión de China. No obstante, los intereses del gigante asiático rebasan la esfera comercial. El conflicto por el dominio monetario –posicionamiento del renminbi como medio de pago y moneda de reserva regional– adquirirá mayor fuerza.¹⁰ Sin duda, la contienda por la hegemonía mundial pasará en el mediano plazo, del plano productivo-comercial al enfrentamiento en el campo financiero.

REFLEXIONES FINALES

Experimentamos un tiempo histórico excepcional. Las últimas décadas han develado un proceso de debilitamiento estructural de la economía estadounidense. La suspensión de los acuerdos monetarios de Bretton Woods impactó en la estabilidad económica y geopolítica de la hegemonía norteamericana. La pérdida de los niveles de productividad y competitividad industrial ha generado un desplazamiento productivo hacia Oriente. Estados Unidos ha consolidado la obtención de ganancias mediante mecanismos especulativo-financieros. En este esquema, la Unión Americana se ha convertido en la nación más endeudada del mundo. Sin embargo, contrario a las tesis celebratorias que clamaron por el *fin de la historia* en la década de 1990, la era del *mundo unipolar* evidenció considerables tensiones en diferentes ámbitos de poder. Ejemplo de ello fue la dinámica del complejo militar-industrial, que desarrolló un papel sustancial en la consolidación de la hegemonía estadounidense en la época de posguerra. El establecimiento del proyecto de la globalización, las

¹⁰ El establecimiento del yuan en la canasta de Derechos Especiales de Giro del Fondo Monetario, en octubre de 2016, abona a la centralidad de la moneda asiática; sin embargo, el reto es mayúsculo. La supremacía del dólar sigue siendo patente.

políticas neoliberales del Consenso de Washington, así como la instauración del régimen de acumulación con predominio financiero, conformaron una etapa histórica donde la hegemonía estadounidense mantiene la posición de privilegio, en un escenario donde las rivalidades geopolíticas adquieren mayor peso. En este entramado histórico-estructural, China adquiere relevancia internacional.

Tomando como referente las formulaciones gramscianas, G. Arrighi teorizó el proceso de conformación de la emergente economía-mundo, cuyo punto de partida consiste en el debilitamiento/fortalecimiento de las relaciones productivas internacionales. La plena realización de la hegemonía concatena diferentes áreas de dominio de las relaciones interestatales: el predominio productivo, comercial, monetario, financiero, militar, energético, tecnológico, diplomático, cultural y político-institucional. Sin duda, la correlación de fuerzas políticas se vincula con las transformaciones de carácter estructural, supeditadas por la acumulación de capital. En esta tónica, Wallerstein señaló que la consolidación de la hegemonía se establece mediante la obtención de una triple ventaja. De la predominancia productiva, se articula el liderazgo comercial. El dominio de las esferas de la economía real impulsa la primacía del ámbito financiero en la economía-mundo. De la misma manera, el declive hegemónico transita por las mismas fases. A este respecto, China lidera la contienda productiva mundial desde el segundo lustro de la década de 2010, en términos de la paridad del poder adquisitivo. El severo efecto recesivo que la pandemia ha ocasionado en los países occidentales permite proyectar el siguiente escenario: China superará la producción estadounidense en términos absolutos a finales de la década de 2020. Por otro lado, el dinamismo del comercio internacional asiático ha mutado de mercancías con bajo valor agregado a productos con alto contenido tecnológico. La instauración de la red de conectividad 5G coloca a China en un lugar preponderante en el espectro tecnológico. En definitiva, China se coloca a la cabeza como el país que asedia en mayor medida la hegemonía estadounidense.

La estrategia de la circulación dual promovida por el XIV plan quinquenal, en conjunto con la firma del acuerdo comercial regional asiático

RCEP, potencializan la trascendencia del proyecto de desarrollo chino a nivel mundial. La arquitectura financiera conformada en torno al Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, el Nuevo Banco de Desarrollo y la Ruta de la Seda, generan una nueva articulación económica y geopolítica entre distintas regiones del mundo. Los flujos de inversión extranjera directa juegan un papel primordial en la internacionalización de los intereses corporativos y gubernamentales chinos; para muestra, China fungió como el principal emisor de inversión extranjera directa en 2020, con un monto total de 163 mil millones de dólares (Songtian, L. 2021). En este contexto de bonanza económica asiática, habrá que cuestionar las reales intenciones del gobierno chino por conquistar la hegemonía de la economía-mundo. ¿Existe un real interés asiático por desplazar de manera definitiva a Estados Unidos como potencia internacional?

Estados Unidos ha desatado una ofensiva contundente contra las potencialidades del proyecto chino, como forma de coartar las aspiraciones de la expansión hegemónica. La nación norteamericana ha considerado a China como el principal competidor estratégico; el estatus de socio para la cooperación bilateral ha sido relegado, pese a que la producción anual de empresas estadounidenses en territorio chino ha superado los 600 mil millones de dólares (Songtian, L. 2021). En este orden de ideas, el principal énfasis promovido por el Partido Comunista Chino consiste en defender el derecho inalienable al desarrollo como mecanismo para mejorar las condiciones materiales de vida de la población. Así dicho, China está abocada en consolidar un proyecto de desarrollo autónomo en materia económica. Sin perder el horizonte del liderazgo mundial en el mediano plazo, China requiere de la cooperación estratégica de Estados Unidos para solventar el proyecto de desarrollo nacional. Sin duda, la potencia asiática busca consolidar la ventaja productiva y comercial en el escenario internacional. Habrá que discutir los alcances geopolíticos y monetario-financieros que permitan desplazar de manera definitiva el poderío de los Estados Unidos como potencia hegemónica imperante.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, P. (2016). "Los herederos de Gramsci" en *New Left Review*, número 100, pp. 79-110.
- Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid, Akal.
- Berkout, E., Galasso, N., Lawson, M., Rivero, P. A., Taneja, A. y Vázquez, D. A. (2021). "El virus de la desigualdad. Cómo recomponer un mundo devastado por el coronavirus a través de una economía equitativa, justa y sostenible" en *Oxfam Internacional* [online]. 25 de enero de 2021 Disponible en: <https://www.oxfam.org/es/informes/el-virus-de-la-desigualdad>
- Cameron, R. (1989). *A concise economic history of the world: from paleolithic times to the present*. New York, Oxford University Press.
- Cheung, M. C. (2020). "Five insights on how China is striving to be the next 5G leader" en *Emarketer* [online]. 27 de mayo de 2020 Disponible en: <https://www.emarketer.com/content/five-insights-on-how-china-is-striving-to-be-the-next-5g-leader>
- Fusaro, L. (2018). *Crises and hegemonic transitions. From Gramsci's Quaderni to the contemporary world economy*. Leiden/Boston, Brill.
- Giacaglia, M. (2002). "Hegemonía. Concepto clave para pensar la política" en *Tópicos*, número 10, pp. 151-159.
- Glyn, A., Hughes, A., Lipietz, A. y Singh, A. (1988). "The rise and fall of the Golden age" en *World Institute of Development Economics Research of the United Nations University*, número 43, pp. 1-140.
- Gramsci, A. (1999). *Cuadernos de la Cárcel*. Tomo V. México, Era/Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Gramsci, A. (2013). *Antología*. Selección, traducción y notas de Manuel Sacristán. Madrid, Akal.
- Grosfoguel, R. (2021). "Segundo ciclo internacional "Nuestra América en los planes del imperialismo"" en *YouTube: Ciclo Internacional Nuestra América* [online]. 29 de enero de 2021 Disponible en: <https://youtu.be/iMIfiiIFJ8U>

- Gruppi, L. (1978). *El concepto de hegemonía en Gramsci*. México, Cultura Popular.
- Hancock, T., Zhu, L., Liu, L., Salamat, R., Curran, E. y Wang, F. (2021). "China's growth beats estimates as economy powers out of Covid" en *Bloomberg* [online]. 17 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-01-18/china-s-economy-grew-2-3-in-2020-accelerating-global-rise>
- International Labour Organization (2021). "Slow jobs recovery and increased inequality risk long-term COVID-19 scarring" en *International Labour Organization* [online]. 02 de junio de 2021. Disponible en: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_794834/lang--en/index.htm
- Jeffries, B. (2020). "Pérdida de la naturaleza y el surgimiento de pandemias. Protegiendo la salud humana y planetaria" en *WWF Internacional* [online]. 2020. Disponible en: <https://www.wwf.es/?54120/Perdida-de-naturaleza-y-pandemias-Un-planeta-sano-por-la-salud-de-la-humanidad>
- Kennedy, P. (1987). *The rise and fall of the great powers. Economic change and military conflict from 1500 to 2000*. Nueva York, Random House
- Lawson, M., Parvez, A., Harvey, R., Sarosi, D., Coffey, C., Piaget, K., y Thekkudan, J. (2020). "Tiempo para el cuidado. El trabajo de cuidados y la crisis global de desigualdad" en *Oxfam Internacional* [online]. 20 de enero de 2020. Disponible en: <https://www.oxfam.org/es/informes/tiempo-para-el-cuidado>
- de León, C. (2020a). "La recuperación de China de la pandemia" en *Observatorio Económico Latinoamericano* [online]. 14 de octubre de 2020. Disponible en: <http://www.obela.org/analisis/la-recuperacion-de-china-de-la-pandemia>
- de León, C. (2020b). "RCEP: el gran tratado de libre comercio asiático" en *Observatorio Económico Latinoamericano* [online]. 03 de diciembre de 2020. Disponible en: <http://www.obela.org/analisis/rcep-el-gran-tratado-de-libre-comercio-asiatico>
- Martínez-Ávila, E. (2020). "The hegemonic siege on american power: US-China disputes in the shaping of the 21st Century world-system" en

- World Economics Association (WEA) Conferences, Trade wars after coronavirus, economic, political and theoretical implications* [online]. 2020. Disponible en: <https://tradewars2020.weaconferences.net/papers/the-hegemonic-siege-on-american-power-us-china-disputes-in-the-shaping-of-the-21st-century-world-system/>
- Pereyra, C. (1979). "Gramsci: Estado y sociedad civil" en *Cuadernos Políticos*, número 21, pp. 66-74.
- Plecher, H. (2020). "Leading import countries worldwide 2019" en *Statista* [online]. Octubre 2020 Disponible en: <https://www.statista.com/statistics/268184/leading-import-countries-worldwide/>
- Richter, F. (2020). "China is the world's manufacturing superpower" en *Statista* [online]. 18 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.statista.com/chart/20858/top-10-countries-by-share-of-global-manufacturing-output/>
- Rikap, C. y Slipak, A. (2020). "The interplays of US, China and their intellectual monopolies" en *World Economics Association (WEA) Conferences, Trade wars after coronavirus, economic, political and theoretical implications* [online]. 2020. Disponible en: <https://tradewars2020.weaconferences.net/papers/the-interplays-of-us-china-and-their-intellectual-monopolies/>
- Songtian, L. (2021). "Wrong perception led to the deadlock of China-US relations" en *Global Times* [online]. 29 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.globaltimes.cn/page/202101/1214372.shtml>
- Tengjun, Z. (2021). "Biden's foreign policy speech shows no departure from Trumpism" en *Global Times* [online]. 05 de febrero de 2021. Disponible en: <https://www.globaltimes.cn/page/202102/1215076.shtml>
- Ugarteche, Ó. (2020). "Casi todas las cadenas de valor comienzan en China" en *YouTube: teleSUR tv* [online]. 02 de marzo de 2020. Disponible en: https://youtu.be/gEskfr_5mNc
- Ugarteche, Ó. y Martínez, A. (2019). "La importancia de los chips en la guerra comercial" en *Observatorio Económico Latinoamericano* [online]. 12 de diciembre de 2019. Disponible en: <http://www.obela.org/analisis/la-importancia-de-los-chips-en-la-guerra-comercial>

- Ugarteche, Ó. y Negrete, A. (2020). “Efectos de la guerra comercial y el nuevo orden comercial mundial” en *Observatorio Económico Latinoamericano* [online]. 14 de febrero de 2020. Disponible en: <http://www.obela.org/analisis/efectos-la-guerra-comercial-y-el-nuevo-orden-comercial-mundial>
- Varoufakis, Y. (2011). *The global minotaur. America, the true origins of the financial crisis and the future of the world economy*. New York, Zed Books.
- Vázquez, J. (2019). “Caos sistémico: de la decadencia estadounidense al auge chino” en Guzmán, A.; Valencia, L. I.; y Castaño, J. A. (comp.), *Sinergia Digital. Aportes a la educación superior virtual*. Bogotá, Corporación Universitaria de Asturias.
- Vázquez, J. (2020). “The current correlation of forces in the struggle for global economic hegemony” *World Economics Association (WEA) Conferences, Trade wars after coronavirus, economic, political and theoretical implications* [online]. 2020. Disponible en: <https://tradewars2020.weaconferences.net/papers/the-current-correlation-of-forces-in-the-struggle-for-global-economic-hegemony/>
- Wallerstein, I. (2005). *Análisis de sistemas-mundo: una introducción*. México, Siglo XXI.
- Wallerstein, I. (2011). *The modern world-system II. Mercantilist and the consolidation of the european World-Economy 1600-1750*. United States, University of California Press.

CAPÍTULO 7.
**Ganancias sin prosperidad en el Quinto
Kondrátiev y colapso social derivado
del Covid-19**

José Benjamín Lujano¹

INTRODUCCIÓN

Este trabajo analiza, desde un replanteamiento al macroconcepto de los ciclos Kondrátiev, la formación de la última onda larga del capitalismo, ubicando sus dos facetas estructuradoras: la tecnológica-económica y la social-institucional, buscando establecer las bases que fundamentaron el proceso de financiarización y la economía de la inseguridad de las últimas décadas. Tal contexto derivó en colapso social por la irrupción del Covid-19, entrapando al capitalismo en una etapa de estancamiento económico con degradación social, al convivir una plétora de capital, que busca espacios rentables, con grandes sectores sociales que fueron expulsados del proceso productivo. El capítulo cierra con un punteo de aquellos elementos a los cuales enfocarse para buscar una salida al atolladero social.

¹ Mexicano. Actualmente funge como tutor y profesor de asignatura en la División de Estudios Profesionales de la Facultad de Economía, UNAM. Licenciado, Maestro y doctorando en economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro asociado de la World Association for Political Economy (WAPE) y colaborador en el Programa de Globalización, Conocimiento y Desarrollo (Proglocode). Correo electrónico josebelulo@economia.unam.mx

7.1 CONFIGURACIÓN DE LA ÚLTIMA ONDA LARGA ASCENDENTE DEL CAPITALISMO: TECNOLOGÍA E INSTITUCIONES

La historia del sistema capitalista, a partir de la Primera Revolución Industrial, está marcada por una serie de expansiones y contracciones económicas que siguen la lógica de ciclos de crecimiento de largo plazo, teorizadas, de manera clara, hasta las primeras décadas del siglo XX a partir de los trabajos del holandés marxista Jacob Van Gelderen y popularizadas por el economista ruso Nikolái Kondrátiev, quedando asentado el estudio de las ondas largas del capitalismo.² A pesar de la relevancia de este marco analítico, no logró adquirir el consenso suficiente entre la heterodoxia económica, siendo relegada a segundo plano.

Lo anterior debido a que esta teoría quedó sujeta a una confrontación entre dos visiones del mundo durante la Gran Depresión de 1930, mientras también se debatía entre comunismo y capitalismo. Una de las visiones, la revolucionaria, fue abanderada por León Trotsky (1979), quien señaló que el desarrollo del capitalismo equivale al desarrollo del proletariado y que, por la lógica de la Ley tendencial de la caída de la tasa de ganancia propuesta por Marx (2016: capítulo 13), este sistema económico irremediablemente se encaminaba a su destrucción, mientras que las ondulaciones obedecían a factores exógenos como la lucha de clases, confrontaciones bélicas u otros sucesos impactantes. La segunda visión, la liberal, fue representada por Joseph Schumpeter, para quien el sistema capitalista, después de experimentar una debacle o crisis, tendería a retornar a una nueva fase de ascenso económico, añadiendo que la causa del ciclo se debía a factores endógenos como es el cambio tecnológico (Schumpeter, J. 1997).

² Desde la obra fundamental de Karl Marx se define la ciclicidad del capitalismo, además de otros aportes que en esa misma época elaboró Clement Juglar sobre los ciclos. También, el economista marginalista Stanley Jevons, al analizar el nivel general de precios de Reino Unido, pudo prever intuitivamente el comportamiento cíclico del sistema económico.

La visión liberal ganó mayor aceptación gracias al auge económico experimentado después de la Segunda Guerra Mundial, mientras los seguidores de la ahora llamada *Teoría de los ciclos Kondrátiev* adoptaron dos especificaciones metodológicas determinantes: a) existe una única fuerza motora del ciclo que es la innovación tecnológica, y b) las ondas largas son de duración regular, con un promedio de 45 a 60 años. Además, asumieron que por más severa que fuera la crisis, la propia lógica de acumulación de capital conduciría a otro sendero de crecimiento, permitiendo la durabilidad progresiva del sistema.

La armonía y sincronización de las ondas largas, como rasgos estructuradores del capitalismo, se volvió problemática y difícil de sostener, razón por la cual Ernest Mandel, considerando la importancia metodológica de esta noción, buscó reconstruirla bajo el influjo de los desequilibrios mundiales de la década de 1970. Lo que debía rescatarse de la visión revolucionaria, señaló Mandel (1986), es el vínculo entre fluctuaciones y lucha de clases: la onda expansiva empodera a la clase obrera porque vacía el ejército industrial de reserva y eleva los salarios; la onda depresiva subordina a los trabajadores por el desempleo y baja salarial. Pero como señala Dabat (1993: 162), la contribución mandeliana redujo la explicación de la onda larga a las consecuencias de la revolución tecnológica y, además, era difícil sostener que el proletariado era derrotado cada 45-60 años; aun así, Mandel detectó las insuficiencias schumpeterianas en cuanto a relacionar directamente tecnología y crecimiento económico.

Continuando con los aportes teóricos, por el lado marxista, el Regulacionismo francés delimitó con mayor claridad la idea de fases de crecimiento del capitalismo añadiendo el concepto de *modo de regulación*, buscando expresar el conjunto de reglas y patrones de conducta que inducen ajustes coherentes entre economía y sociedad (Boyer, R. 1988). Mientras que la corriente Neoschumpeteriana estableció la categoría de Marco Socio-Institucional (MSI) para referirse a la solución político-institucional que se da al cambio de Paradigma Tecno-Económico (PTE), con la cual se busca maximizar las ganancias capitalistas de las nuevas fuerzas productivas (Freeman, C. y Pérez, C. 1988).

A partir de lo anterior, se observa que un nuevo sistema tecnológico primero impacta el sentido común, promoviendo un cambio mental y conductual instaurado inicialmente en el estrato de los especialistas. Sin embargo, la revolución tecnológica no se difunde automática ni espontáneamente en el proceso productivo, sino que, para que esto suceda, se necesita resolver política e institucionalmente el dilema que presenta la *destrucción creativa*, proceso reflejado en la lucha de clases (capital vs. trabajo) pero también intraclases (viejos capitalistas vs. nuevos capitalistas; viejos trabajadores vs. nuevos trabajadores). El balance que resulte entre ganadores y perdedores es lo que permite una nueva institucionalidad acorde al cambio tecnológico.³

Bajo tales consideraciones se rompe con el automatismo tecnológico de la acumulación de capital, pero aún falta añadir un replanteamiento a la concepción de armonía cuasiperfecta del pasaje de una onda larga a otra y su regularidad temporal. Para tal empresa Tylecote (1992) observó que existen sucesivos acoples y desacoples entre PTE y MSI, lo que conlleva que la relación tecnología-sociedad sea irregular y genere por lo menos dos tipos de crisis: 1) una donde el MSI bloquea el PTE vigente, disminuyendo la actividad económica y creando una crisis sociopolítica que, de profundizarse, termina en depresión; 2) otra donde las reformas al MSI son suficientes para difundir inicialmente el PTE y generar crecimiento económico, pero que a la larga la insuficiente adecuación entre ambos elementos provoca una *crisis de crecimiento* (Rivera, M. A. et al. 2018).

Cada uno de los escenarios que plantea Tylecote confiere una duración diferente a la onda larga, pues en la primera se posterga la siguiente subfase del ciclo expansivo, mientras que en la segunda se acorta la expansión. Aplicando estas observaciones a la trayectoria del capitalismo,

³ Cabe advertir que el MSI puede ser fuerte o débil para difundir el PTE, dependiendo de si existen los incentivos sociopolíticos para impulsar reformas de gran calado. Si la crisis de la onda larga previa es atenuada, se esperan reformas institucionales débiles para impulsar el siguiente ciclo expansivo; en cambio, si la crisis capitalista es severa, puede movilizar una respuesta social profunda para crear una institucionalidad robusta que maximice el uso social de la tecnología, aunque el resultado final queda abierto (Rivera, M.A. et al. 2018).

tenemos que el Tercer Kondrátiev (III-Kv), basado en las tecnologías del acero barato y la electricidad, coincide con el fordismo y asienta un nuevo PTE, el cual no logró asociarse a reformas que conformaran un MSI acorde a él. Así, emergió un desacople entre PTE y MSI que abrió la puerta a una crisis sociopolítica expresada en la Primera Guerra Mundial. Tal encrucijada coincidió con la crisis de hegemonía de Inglaterra, inhibiendo la posibilidad de reformar la institucionalidad, proceso que desencadenó la Gran Depresión de 1930 y la Segunda Guerra Mundial.

La severidad de la crisis socioeconómica destruyó las bases para que siguiera operando el MSI del *laissez faire*, presionando política y socialmente para introducir una serie de reformas que condujeron al MSI del Estado Benefactor,⁴ siendo el acople máximo que ha experimentado el capitalismo porque logró combinar estabilidad social con dinamismo económico. Desde luego, el acople entre PTE de la producción de masas y el MSI del Estado Benefactor no eliminó las crisis periódicas del capitalismo, pero influyó decisivamente para atenuar sus efectos y lograr la onda expansiva más vigorosa con un crecimiento del PIB *per cápita* mundial de 2.9% de 1950 a 1973 (Maddison, A. 1997). Por tanto, lo que convencionalmente se ubica como III-Kv y Cuarto Kondrátiev (IV-Kv) realmente se trata de una sola onda larga con una duración de más de 70 años,⁵ pero con un desacople intermedio (Rivera, M. A. *et al.* 2019). O, en otros términos, lo que usualmente se conoce como IV-Kv es en realidad una extensión del III-Kv, por cuanto las innovaciones tecnológicas se mantienen, aunque perfeccionadas gracias a la solidez del MSI.

⁴ La hegemonía ascendente de Estados Unidos abanderó el MSI del Estado Benefactor, representado por cuatro grandes cambios institucionales: 1) introducción y ampliación de la seguridad social, como educación, vivienda, salud y protección de grupos vulnerables; 2) política de pleno empleo y aumento salarial; 3) nacionalización de empresas, y 4) regulación de la competencia y del sistema financiero (Johnson, N. 1990).

⁵ La visión convencional de las ondas largas enfatiza los elementos que expresan la acumulación de capital (producción mundial, inversión, ganancias empresariales, etc.), pero soslaya el régimen productivo que origina la onda larga expansiva. Solo hasta agotarse el PTE y su consecuente revolución industrial, es cuando materialmente ya no existen condiciones para sostener la fase de crecimiento de largo plazo.

Esta onda de crecimiento comenzó a tambalearse a finales de la década de 1960, cuando el PTE entró en rendimientos decrecientes al dejar de crecer la productividad. El salario mantuvo su inercia alcista, gracias al poder que habían adquirido los trabajadores, lo que comenzó a generar problemas de inflación que se exacerbaron con los *shocks* petroleros. La estructura macroeconómica entrará en tensión, quedando erosionada la negociación interclasista, nulificando el compromiso entre capital-trabajo, desembocando en un periodo de estancamiento con inflación en los años de los setenta.⁶ Hablamos del inicio del Kondrátiev descendente de la producción de masas, momento para el cual ya se había instalado el PTE del siguiente ciclo largo, llamado convencionalmente Quinto Kondrátiev (V-Kv), con la comercialización del microprocesador 4044 de Intel en 1971 (Perez, C. 2004).

Este *big bang* tecnológico marcó el despliegue de la Tercera Revolución Industrial, basada en la innovación computacional, pero convergiendo en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) y su corolario, el sistema genérico digital. Previo a la difusión del nuevo PTE, los capitalistas, utilizando la capacidad coercitiva del Estado, subordinaron al proletariado para restablecer el ciclo de acumulación de capital. Así, Margaret Thatcher en Reino Unido y Ronald Reagan en Estados Unidos, comenzaron una ofensiva contra los sindicatos y el poder de negociación que habían adquirido los trabajadores gracias al contrato colectivo, buscando desterrar todos aquellos elementos que se consideraban disfuncionales del Estado Benefactor (Lujano, J. B. 2022).

⁶ Cinco hechos sintetizan el fin de llamado IV-Kv: 1) fin del sistema Bretton Woods, liquidando el patrón dólar-oro y los tipos de cambio fijos, devaluándose el dólar en 1973; 2) ciclo alcista inflacionario por problemas de costos y balanza de pagos, presionada por el *shock* petrolero de 1971 y la continuación de políticas públicas de corte keynesiano; 3) estancamiento económico, incrementando el desempleo e impulsando una caída en la inversión de capital, por lo que el excedente empresarial se canalizó a la especulación (Glyn, A. *et al.* 1990); 4) sobreacumulación de capital, principalmente en el patrón industrial de posguerra, metalmecánico-automotriz-petroquímico (Fajnzylber, F. 1983) y; 5) tensión geopolítica mundial por la deslegitimación de la hegemonía estadounidense (Modelska, G. y Thompson, W. 1996).

Mientras Reagan confrontó a la Organización de Controladores Profesionales del Tráfico Aéreo en la dura huelga de 1981, Thatcher lo hará contra el sindicato minero en 1984 (Harvey, D. 2005). Aunado a ello, las políticas monetaristas abanderadas por Milton Friedman para contrarrestar la inflación harán juego con la teoría de la Elección Pública de James Buchanan y George Stigler, buscando ser la justificación teórica para atacar el intervencionismo estatal. Se trató de una poderosa revolución antikeynesiana y conservadora, para posibilitar la máxima apropiación capitalista de la riqueza socialmente creada, instaurando cambios institucionales para acoplar el nuevo MSI, o neoliberalismo, a la revolución industrial emergente (Rivera, M. A. *et al.* 2019).

Dentro de los cambios normativos y conductuales centrales podemos ubicar los siguientes. Primero, reducción del papel del Estado en la economía, saneando sus finanzas por medio de la privatización de empresas públicas, promoviendo un equilibrio presupuestario e instaurando una tributación regresiva. Debido a ello, los servicios sociales comenzaron a reducirse, con una tendencia a privatizar la educación, salud, vivienda, transporte y jubilación, por señalar los más relevantes. Es la sustitución del Estado Benefactor por el *Estado Emprendedor* (Mazucatto, M. 2014), porque la política pública se aplicará de manera facciosa en tres formas: 1) la presión fiscal aumentará en las clases subalternas y en las élites disminuirá; 2) el desarrollo de ciencia y tecnología continuará financiándose con recursos públicos pero se comercializará de manera privada y, 3) se dará mayor tolerancia al acaparamiento de mercado por los grandes capitalistas (Khan, L. 2017). No se buscaba desterrar al Estado de la reproducción socioeconómica sino que éste se adecuara a necesidades de acumulación de capital.

El segundo cambio central fue la regulación sobre el capital financiero. Desde el Comité de Basilea dirigido por el G-7,⁷ las potencias capitalistas

⁷ El G-7 es un grupo de países con mayor poder económico que influyen en los cambios del Sistema Monetario Internacional. Está compuesto por Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá. Estas economías diseñan y establecen las organizaciones e instituciones mundiales para dar forma a la toma de decisiones y políticas económicas internacionales, persiguiendo sus intereses (Dicken, P. 2015).

buscaron reducir los costos de transacción y facilitar los flujos trasfronterizos de las finanzas, autonomizando a la Banca Central para que fungiera como respaldo estos flujos internacionales, simulando proteger a los países de los *tsunamis* de capitales a través de la política monetaria, aunque realmente solo era un instrumento que buscaba darle viabilidad al ciclo económico (Lujano, J. B. 2021). Además, en 1988 se aprueban los acuerdos de Basilea I, reduciendo al mínimo el encaje legal, y años después se deroga la Ley Glass-Steagall, que dividía la banca de depósitos de la banca de inversión, por lo que el control de la banca y de la bolsa de valores será insignificante.

Finalmente, destacamos una tercera modificación núcleo en la institucionalidad neoliberal. Se trata del estatuto normativo de la relación fundamental de clase: la relación capital-trabajo. Después de la mencionada confrontación con los sindicatos y el contrato colectivo, vino una carrera para flexibilizar el trabajo y promover la contratación individual en las nuevas capas de trabajadores (Lujano, J. B. 2021). Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y las cadenas globales de valor (CGV) coronaron este proceso, porque la introducción de la microelectrónica en la industria y la organización del trabajo *toyotista* demandarán menos brazos para realizar la producción; además, la entrada de 1.46 mil millones de trabajadores asentados en la India, China y el bloque socialista en los 1990, redujeron a la mitad la relación capital-trabajo (Freeman, R. 2007), iniciando una subasta de trabajadores mediante las CGV con una elevada presión para reducir el salario real.

Estas fueron las bases del MSI neoliberal para propulsar el despliegue del PTE digital. Si consideramos la heurística concerniente a que la severidad de la crisis determina la profundidad del MSI, podemos señalar que la crisis fue atenuada y que, por tanto, las reformas socioinstitucionales fueron superficiales, tendientes básicamente a convertir las políticas redistributivas del MSI del Estado Benefactor en aberraciones sociales, reviviendo las formulaciones anti-clásicas y anti-marxistas del capitalismo liberal. En el siguiente apartado se analizan las consecuencias de este acople entre MSI neoliberal y el PTE digital, el cual condujo a la

generación de elevadas ganancias para los grandes capitalistas con escasa prosperidad social, conformando una economía de inseguridad.

7.2 ACUMULACIÓN DE CAPITAL DURANTE EL V-Kv: FINANCIARIZACIÓN Y ECONOMÍA DE LA INSEGURIDAD

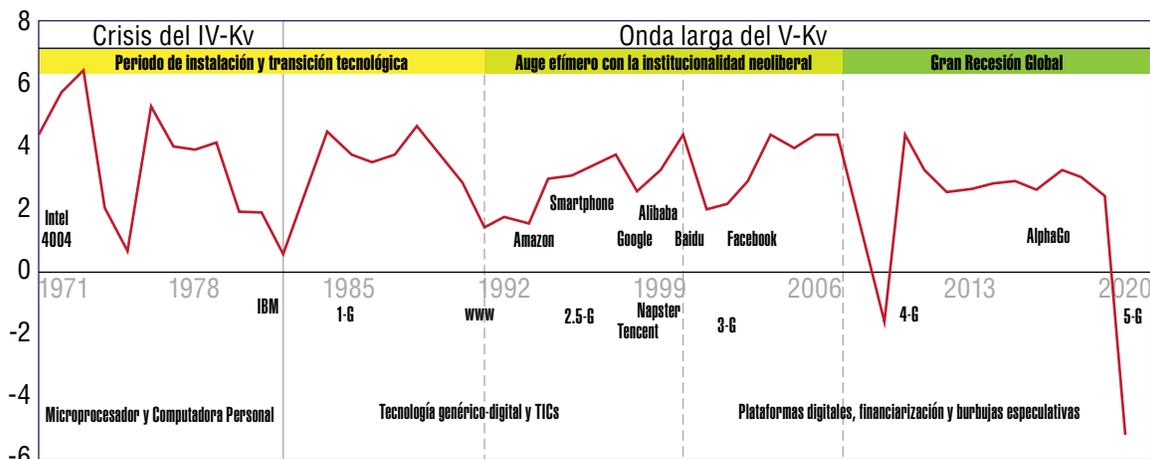
Una vez atacada la inflación, con el *shock* de Volcker de 1979, y estabilizada la economía mundial, se reactivó la acumulación de capital a inicios de los 80. Durante el V-Kv, con un PTE digital en desarrollo bajo las pautas que dictaba el MSI neoliberal, el sistema capitalista adquirió su más fiel naturaleza, voraz y anárquica, generando un gran excedente de capital, pero a costa de un crecimiento económico demasiado inestable (ver Gráfica 7.1). A pesar de ello, la expansión de la infraestructura digital y el aumento en la capacidad de cómputo no quedaron comprometidas,⁸ aunque su uso productivo, por la baja regulación en la competencia, quedó principalmente en manos de un emporio tecnológico, el llamado *BigTech* (Google, Amazon, Facebook, Apple, Intel, Microsoft),⁹ que bloqueó la difusión del PTE digital y con ello el elevamiento de la productividad¹⁰ durante el V-Kv.

⁸ A nivel mundial, la expansión de la capacidad de cómputo siguió la lógica de la Ley de Moore, duplicándose el número de transistores por microprocesador y reduciendo su costo. Gracias a ello, el tráfico de internet en 1992 fue de 100 gigabytes por día, que para el 2002 pasó a 100 gigabytes por segundo y en el 2017 se contabilizaron 46,000 gigabytes por segundo (UNCTAD, 2019).

⁹ Las grandes empresas tecnológicas se dinamizaron bajo la estrategia del “ganador se lleva todo”. Por tanto, el *BigTech* se convirtió en dueño o arrendatario de más de la mitad de la estructura submarina que sostiene el PTE digital, posicionándose como oligopolios digitales (*The New York Times*, 11 de marzo 2019).

¹⁰ La durabilidad de largo plazo de la productividad depende de la difusión del PTE de los sectores económicos líderes al resto de la economía, pero el *BigTech* bloqueó dicha difusión, concentrando la mayor potencia digital. De ello resulta que la productividad multifactorial durante el V-Kv, en su mejor desempeño, se situó entre 1994 y 2004 con un crecimiento anual de 1.03%, pero a partir del 2004 y hasta 2014 ese crecimiento tendió a declinar manteniéndose en apenas un 0.40% anual (Gordon, R. 2016).

Gráfica 7.1. Tasa de crecimiento del PIB mundial, 1971–2020



Nota: el cálculo del crecimiento mundial para 2020 se tomó del Global Economic Prospects (2020).

Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (2021).

Siguiendo la Gráfica 7.1, podemos apreciar el crecimiento en forma de “montaña rusa” de la economía mundial durante el V-Kv. El acople máximo entre MSI y PTE sucedió durante los llamados *Felices 90’s* (Stiglitz, J. 2003), cuando se comercializa la World Wide Web y se unifica el mercado mundial por la caída del campo soviético más la entrada de la India y China a la dinámica de las CGV. El auge efímero que se verifica va a desembocar en una manía especulativa en torno al valor accionario de las empresas tecnológicas, creando una “burbuja” que hará implosión en abril del año 2000 con la caída en más del 80% del índice NASDAQ (Kindleberger, C. y Aliber, R. 2012). La crisis *dot.com* barrió con parte del capital excedentario, dejando sin valor gran cantidad de acciones y llevando a la quiebra a varias empresas, entre ellas ENRON y WorldCom.

A pesar de la relativa destrucción de excedente, la ingeniería financiera y la profundización de la regulación neoliberal sobre las finanzas (dejando la evaluación de riesgo financiero en manos de las agencias calificadoras por los acuerdos de Basilea II de 2004) restituirá la acumulación de capital basada en la hipertrofia de las finanzas o *financiarización*,¹¹ eludiendo

¹¹ Sintetizando los principales elementos que propiciaron la llamada financiarización, podemos detectar cinco: 1) formación del dinero fiduciario global; 2) baja regulación en los flujos de capital financiero; 3) digitalización de los activos

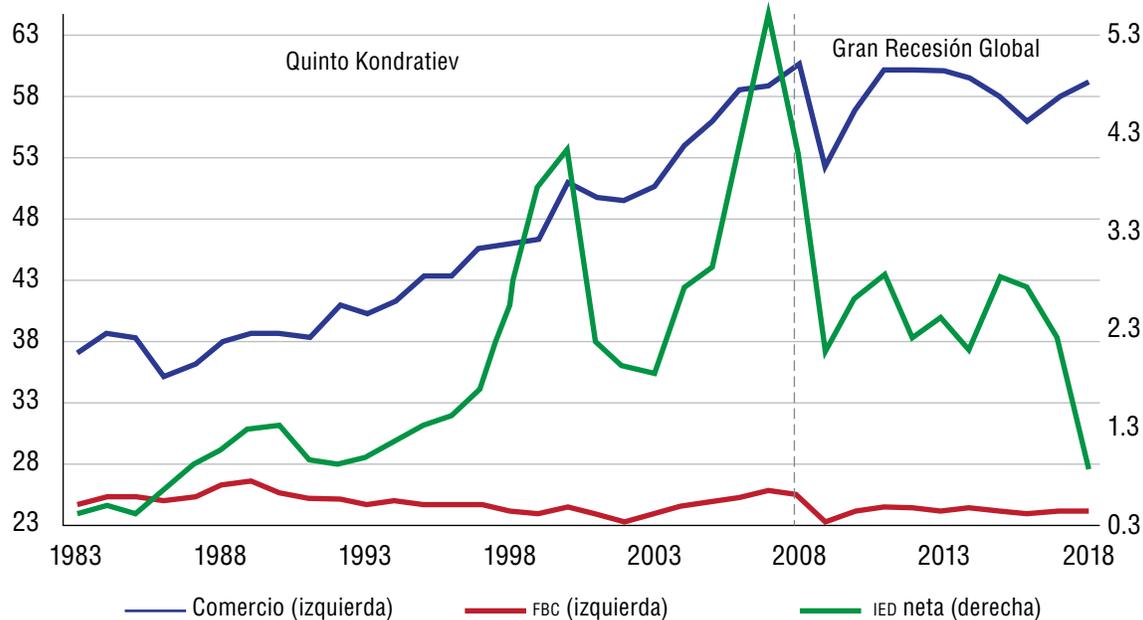
nuevamente la inversión productiva. La Banca Central hará caso omiso a los “focos rojos” que se encendían, como eran los excesos en las operaciones bancarias y la ampliación del crédito al consumo. El resultado, una exuberancia irracional y manía especulativa en torno a las hipotecas, cerrando la onda expansiva del V-Kv e inaugurando la Gran Recesión global,¹² como un desacople máximo entre el MSI y el PTE (Lujano, J. B. 2022).

Deteniéndonos en los factores clave de la acumulación de capital, como es la formación bruta de capital fijo, podemos apreciar que su comportamiento fue débil durante todo el V-Kv. Su punto máximo se observa a fines de la década de 1980, al representar el 27% del PIB mundial, y de ahí tendió a la baja hasta situarse en 23% cuando estalla la burbuja *dot.com*. La breve destrucción de capital favoreció su recuperación rápida, elevándose al 26% en 2007, pero la crisis económico-financiera y la consecuente Gran Recesión nuevamente la condujeron al estancamiento, manteniéndose en 24% durante la última década, lo que profundizó que las ganancias capitalistas se buscaran en la cotización bursátil. El comercio internacional, gracias a las CGV, tuvo una dinámica más favorable en la etapa expansiva, al pasar de 38% del PIB mundial en 1983 al 60% en 2008, pero declinando desde entonces; finalmente, la Inversión Extranjera Directa tuvo una actuación similar, con un despliegue constante durante la década de 1980 y la de 1990, derrumbándose de 2001 a 2003, luego repuntando hasta ubicarse en 5.5% del PIB mundial en 2007 y desde entonces fue decreciendo, representando apenas el 0.5% en 2018 (ver Gráfica 7.2).

monetario-financieros pero también productivos por la titularización, aumentando la volatilidad; 4) consagración del interés del accionista-rentista, buscando ganancias de corto plazo por medio de la capitalización bursátil, y 5) disminución de la tasa de interés debido a la caída en la demanda de capital fijo conjugada con una política monetaria laxa (Lujano, B. 2021).

¹² “Esta caída del capitalismo ha sido llamada la Gran Recesión por su gran magnitud. Es la más extensa, en cuanto a duración y profundidad, contracción de la producción que ha experimentado el capitalismo desde la Gran Depresión” (Roberts, M. 2016: 88). Otros autores, como Larry Summers (2014), llaman a esta etapa el *estancamiento secular*, porque por más de una década se ha combinado una política monetaria fácil o ultra-fácil con una demanda efectiva débil y un crecimiento económico decepcionante.

Gráfica 7.2 Comercio internacional, Formación Bruta de Capital Fijo e Inversión Extranjera Directa neta, 1983–2018 (porcentajes del PIB mundial)



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (2021).

La Gran Recesión global implicó un periodo de bajo crecimiento, de 2008 hasta 2019, a pesar de observarse ciertas recuperaciones parciales, pero, en promedio, se mantuvo la debilidad en la acumulación de capital sin retornar a su nivel pre-crisis. La tasa media de ganancia, que ya venía a la baja, desciende aún más, aunque el gran capital evade tal descenso en tanto las grandes corporaciones depredan las ganancias del resto de los capitales, aunado a que, bajo la lógica del accionista-rentista, lograron sostener su rentabilidad desdeñando la innovación de productos y procesos, la inversión productiva y, sobre todo, el compromiso con la creación de empleo y la seguridad laboral: el vínculo ganancias y acumulación de capital había sido socavado.

La sobreabundancia de capital observada a partir de la crisis de 2008 alimentó aún más la inestabilidad cíclica, mientras que la solución de fondo fue sorteada por la intervención de la Banca Central que, aplicando políticas de flexibilización cuantitativa (*Quantitative Easing*), mediante la

compra de bonos gubernamentales, siguió favoreciendo la sobreacumulación del capital ficticio al llevar la tasa de interés muy cerca de cero, fenómeno que tuvo como contrapartida un incremento en la deuda pública, sobre todo en los países desarrollados. En tal contexto emerge la pandemia por Covid-19, que actuará como un acelerador histórico, consumando el desacople entre PTE digital y el MSI neoliberal.

7.3 PARÁLISIS ECONÓMICA Y COLAPSO SOCIAL POR COVID-19

A inicios del 2020, la llegada de la pandemia de Covid-19 aceleró la ineludible recesión capitalista, detonando un severo cuestionamiento sobre la institucionalidad neoliberal, pues la crisis sanitaria reflejó el trasfondo socioeconómico que se había creado durante el V-Kv, que fue la generación de elevadas ganancias para las grandes corporaciones con nula prosperidad para el resto de la humanidad. La insuficiencia del acople del MSI neoliberal fue lo que propició la inestabilidad de la onda ascendente, recrudeció la escisión entre capital-trabajo, cuya consecuencia fue una alta desigualdad social similar a la experimentada durante la Época Victoriana (Scheidel, W. 2017).

La pandemia evidenció que la institucionalidad del V-Kv había desmantelado la seguridad social, principalmente en lo relativo al sector salud; que el conocimiento médico, auspiciado con recursos públicos, había sido patentado por farmacéuticas que fijan precios a partir de lo que esté dispuesto a pagar cada Estado; que mientras el gran capital había incrementado sus ganancias, la inversión productiva para crear empleos fue exigua, con un deprimido salario real; que las ccv, si bien permitieron un raudal de mercancías (muebles, ropa, calzado, electrónicos), degradaron el nivel de vida de los trabajadores y permitieron que los Chief Executive Order (CEO's) amasaran fortunas, pues el salario promedio apenas creció 34.3% durante tres décadas y media, y el salario de los altos ejecutivos aumentó en el mismo periodo casi 1000% (ver Cuadro 7.1).

Cuadro 7.1. Ingreso laboral y desigualdad por deciles en Estados Unidos, 1983-2014

Año	Incremento salarial		Desigualdad de ingresos ^{a/}	
	(porcentajes, 1979 = 100)		(participación porcentual del ingreso total)	
	Salario promedio	CEO's ^{b/}	50% inferior	1% superior
1983	-1.1	0.1	18.3	11.5
1993	9.1	269.9	15.9	14.6
2000	29.9	1,270.6	14.6	18.3
2007	33.4	1,163.2	13.7	19.3
2014	34.3	997.1	12.6	20.2

Nota: a/ son ingresos nacionales antes de impuestos; b/ la compensación anual del CEO considera salario, bonificaciones y beneficios por otorgamiento de acciones.

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Labor Statistics (2019), Economic Policy Institute (2019) y World Inequality Database (2020).

La válvula de escape de muchas familias para conseguir ingresos, además del empleo a tiempo parcial,¹³ fueron los trabajos por cuenta propia y por encargo (*gig economy* en los países desarrollados, economía informal en los países rezagados), dificultando el acceso a la protección social y la organización de los trabajadores para luchar por sus intereses. La asimetría de poder se expresó en elevada desigualdad social, sobre todo en aquellos países más apegados al MSI neoliberal como el caso de Estados Unidos (ver nuevamente Cuadro 7.1), concentrando abrumadoramente la riqueza con más rapidez que los ingresos. Como retrata Scheidel (2017), la concentración fue un proceso pronunciado especialmente para los muy ricos, ya que desde la década de 1970 y hasta el 2012, el 1% de la población duplicó su riqueza, pero el 0.1% la triplicó y el 0.01% la quintuplicó.

Las consecuencias de la inequidad golpearon sobre todo a las nuevas generaciones empezando por los *millennials*, no solo por el bajo empleo y salario, sino porque las oportunidades para educarse y formar patrimonio

¹³ El empleo a tiempo parcial fue el principal impulsor del empleo entre 2000 y 2018, aumentando 4.1% en 18 de 21 países analizados, lo que equivale a 29 millones de puestos de trabajo, mientras que el empleo a tiempo completo se redujo 1.4% (McKinsey Global Institute, 2020). Por lo anterior, las tasas de desempleo se calculan sobre una oferta laboral menor, dejando de contabilizar a todos aquellos trabajadores que abandonan a raudales el mercado laboral.

fueron inviables, de modo que su nivel de vida es inferior al de sus padres (McKinsey Global Institute, 2016). Por estas condiciones, los jóvenes se convirtieron en los más severos críticos de la ética meritocrática e individualista, basada en la creencia de que la competencia y el esfuerzo propio lograría llevar por sí mismos a la prosperidad, actitudes que solo consiguieron desmoralizar a unos y hacer arrogantes a otros (Sandel, M. 2020), destruyendo los valores de solidaridad y bienestar común.

Este cuadro de inseguridad y desigualdad social no solo es perjudicial moralmente, sino que es un obstáculo para la acumulación de capital porque limita el consumo, fragmenta el tejido social e induce inestabilidad política. Si a lo anterior le sumamos la recesión por Covid-19, se forma un cuadro crítico que llevó al colapso de muchas familias, sobre todo porque fue un golpe inesperado a la economía que pocos podían soportar,¹⁴ provocando un fuerte descontento entre la tambaleante clase media y las clases bajas, que sintieron una pérdida de control sobre sus propias vidas. Tal descontento ha sido aprovechado por una capa de líderes políticos ultranacionalistas y reaccionarios que, en lugar de fomentar la reivindicación a favor de la justicia social, dirigieron la reacción hacia el revanchismo, sobre todo contra las minorías étnicas, los migrantes y las mujeres, mientras las élites se niegan a reconocer el derrumbe social a la vez que continúan amasando fortunas.

La polarización que se vive es un impedimento para lograr la cooperación y coordinación social, con un sistema internacional de estados fragmentado, pues la competencia geopolítica por el dominio de la hegemonía mundial entre Estados Unidos y China aviva el desconcierto e imposibilita una solución al exceso de capital que orbita el mundo. Se requiere cambiar las reglas de juego, desde lo local a lo global, restituyendo el valor de la producción por el de las finanzas, con miras a establecer

¹⁴ El confinamiento, la crisis sanitaria y el freno a la actividad económica, ha empujado a la pobreza extrema de 88 a 115 millones de personas, empeorando las condiciones de inversión y empleo, además de un próximo *default* fiscal por impago de deuda pública, y freno al aprendizaje colectivo por el cierre de escuelas y deserción escolar (Banco Mundial, 2020).

proyectos públicos que pongan como prioridad los derechos humanos y los derechos de la naturaleza.

CONCLUSIONES

El PTE digital es un sistema con un potencial tecnológico que aún no se ha agotado, pero el uso social que se configuró, a partir del MSI neoliberal, impidió una difusión profunda para elevar la productividad multifactorial y el crecimiento económico de largo plazo. En ese sentido, y observando el comportamiento de la formación bruta de capital fijo más la creación de empleo formal, se puede intuir que la *destrucción creativa* del V-Kv destruyó más valor del que creó, porque si bien la tecnología genérica digital rejuveneció los sectores económicos y potenció las capacidades productivas, la participación facciosa del Estado limitó la recalificación laboral y la incorporación de grandes núcleos poblacionales al proceso productivo, con el acaparamiento del poder tecnológico en manos del gran capital. Así, las ganancias generadas durante el V-Kv se concentraron de manera abrumadora, abatiendo la posible prosperidad social derivada del cambio tecnológico.

La crisis epidemiológica sobrevino cuando el sistema económico ya estaba sumamente debilitado, por lo que la parálisis socioeconómica desencadenó una recesión global dentro de otra recesión aún mayor comenzada desde 2008. La enfermedad que el capitalismo ha venido arrastrando, la sobreproducción y el exceso de capital, no ha logrado subsanarse en tanto la autoridad bancaria la fundamenta. La razón de lo anterior se debe a que la coalición de poder que circunda la *financiarización* intenta preservar a toda costa su *statu quo*, maniobrando, a través de la Banca Central, las operaciones de rescate a costa de endeudar más al Estado.

En perspectiva histórica, y a partir de los factores señalados, ya están dadas las condiciones necesarias para reformular el MSI a través de un fuerte accionar del Estado. Por otro lado, cada vez son más las voces que demandan un cambio profundo en las reglas financiero-productivas vigentes;

exigen al Estado asumir la tarea de modificar la institucionalidad que acuerpa al régimen de generación y apropiación de valor, lo cual trastocaría la propiedad capitalista misma. Pero el tiempo en que se producirá este cambio socioinstitucional es indeterminado, ya que debe pasar primero por la deslegitimación del núcleo de poder que sostiene la financiarización. Por tanto, estamos ante una situación en la que la continuidad de la acumulación capitalista queda en manos de las decisiones que tomen los grupos que constituyen el gran capital, para zanjar la forma en que se devaluará el excedente financiero y se repartirán los costos, si bien en ese entramado la reacción social puede fraguarse, siendo la partera de la historia.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2020). *El impacto del Covid-19 (coronavirus) en 12 gráficos* [online]. Disponible en: https://blogs.worldbank.org/es/voices/resumen-anual-2020-el-impacto-de-la-covid-19-coronavirus-en-12-graficos?cid=ECR_FB_worldbank_ES_EXT&fbclid=IwAR3ngt5N19xaH7s3wdVsveliXZzi1rfPEg1ielucUEuDGcVRI7qgZawPn1M
- Banco Mundial (2021). *Indicadores del Desarrollo Mundial* [online]. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador>
- Boyer, R. (1988). "Technical Change and the Theory of Regulation" en Dosi, G. et al. (ed.), *Technical Change and Economic Theory: The Global Process of Development*. Londres, Pinter Publishers, pp. 67-94.
- Dicken, P. (2015). *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Séptima edición. Nueva York, The Guilford Press.
- Dabat, A. (1993). *El mundo y las naciones*. Morelos, UNAM-CRIM.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México, Editorial Nueva Imagen.
- Freeman, C. y Pérez, C. (1988). "Structural Crises of Adjustment. Business Cycles and Investment Behavior" en Dosi, G. et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory: The Global Process of Development*, pp. 38-66. Londres, Pinter Publishers.

- Freeman, R. (2007). "The great doubling: the challenge of the New Global Labor Market" en Edwards, S., Crain, M. y A. Kalleberg (ed.), *Ending Poverty in America: How to restore the American Dream*. Nueva York, The New Press.
- Glyn, A.; Hughes, A.; Lipietz, A. y Singh, A. (1990). "The Rise and Fall of the Golden Age" en Marglin, S. y Schor, J. (ed.), *The golden age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford, Clarendon Press.
- Gordon, R. (2016). *The Rise and the Fall of America Growth- The U.S. Standard of Living Since the Civil War*. Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. España, Editorial Akal.
- Hay, I. y Beaverstock, J. (ed.) (2016). *Handbook on Wealth and the Super-Rich*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Johnson, N. (1987). *El Estado de bienestar en transición. La teoría y la práctica del pluralismo de bienestar*. Madrid, Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Khan, L. (2017). "Amazon's Antitrust Paradox" en *The Yale Law Journal* [online]. 2017, vol. 126, n. 3 [consultado el 01 de enero de 2021], pp. 710–805. Disponible en: <https://www.yalelawjournal.org/note/amazons-antitrust-paradox>
- Kindleberger, C. y Aliber, R. (2012). *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*. Sexta edición. Barcelona, Ariel.
- Lujano, J. B. (2022). *Impactos de la transformación global del capitalismo sobre las condiciones laborales y salariales. Experiencia de tres casos nacionales: Canadá, India y México, 1990-2018*. México, Facultad de Economía-UNAM (tesis doctoral en proceso de publicación).
- Maddison, A. (1997). *La economía mundial, 1820-1992. Análisis y estadísticas*. México, OCDE.
- Mandel, E. (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista: la interpretación marxista*. Madrid, Siglo XXI.
- Marx, K. (2016). *El Capital, Tomo III, Vol. 6 El proceso global de la producción capitalista*. Vigésimo Segunda reimpresión. México, Siglo XXI.
- Mazzucato, M. (2014). *El Estado Emprendedor*. Barcelona, RBA Libros

- McKinsey Global Institute (2020). "The social contract in the 21st century" [online]. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/ourinsights/the-social-contract-in-the-21st-century>
- McKinsey Global Institute (2016). *Poorer than their parents? Flat or falling incomes in advanced economies* [online]. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/featuredinsights/employment-and-growth/poorer-than-their-parents-a-new-perspective-on-income-inequality>
- Modelska, G. y Thompson, W. (1996). *Leading Sectors and World Powers: The Coevolution of Global Economics and Politics*. Columbia, University of South Carolina Press.
- Rivera, M. A. Lujano, J. B. y J. García (2019). "Present and Future in the Mirror of the Past: Capitalist Dynamics, Digital Technology and Industry in the Fifth Kondratiev" en *World Review of Political Economy* [online]. 2019, vol. 10, n. 4 [consultado el 13 de enero de 2021], pp. 449-483. Disponible en: https://www.jstor.org/stable/10.13169/worldreviewpoliecon.10.4.0449#metadata_info_tab_contents
- Rivera, M. A.; Lujano, J. B. y J. García (2018). "The Fifth Global Kondratiev. Low Performance, Instability and Monopolization in the Digital Age" en *Marketing and Management of Innovations* [online]. 2018, n. 2 [consultado el 16 de enero de 2021], pp. 270 – 291. Disponible en: <https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/en/journals/2018/2/270-291>
- Rivera, M. A.; Lujano, J. B.; García, J. y O. D. Araujo (2021). "Crisis epidemiológica y recesión global: fractura de la financiarización y el gran nivelador". *Revista Economía: Teoría y Práctica*. Año 30, Núm. 56, enero-junio, pp. 41-66. Disponible en: <https://economiatyp.uam.mx/index.php/ETYP/article/view/593/728>
- Sandel, M. (2020). *La tiranía del mérito ¿Qué ha sido del bien común?* Barcelona, Debate.
- Scheidel, W. (2017). *The Great Leveler. Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton, Princeton University Press.

- Schumpeter, J. (1997). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Stiglitz, J. (2003). *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. España, Taurus.
- Summers, L. (2014). "Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis'" en Teulings, C. y Baldwin, R. (ed.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*. Londres, Centre for Economic Policy Research Press, pp. 27-38.
- The New York Times* (2019). *La gente cree que los datos están en la nube, pero no: están en los océanos* [online]. 11 de marzo de 2019. Disponible en: https://www.nytimes.com/es/interactive/internet-cables/?smid=fb-espanol&smtyp=cur&fbclid=IwAR3obUJCe3-db2J9XJl-B10BdruT-rH9gYhOOJcoWGrAGATgWpgOr_o6IVCU
- Trotsky, L. (1979). *Resultados y perspectivas: las fuerzas motrices de la revolución*. México, Juan Pablos.
- UNCTAD (2019). *Informe sobre la economía digital. Creación y captura de valor: repercusiones para los países en desarrollo* [online]. Ginebra, Organización de las Naciones Unidas. Disponible en: https://unctad.org/es/system/files/official-document/der2019_overview_es.pdf

CAPÍTULO 8.
**Consecuencias socioeconómicas de la recesión
causada por el Covid-19 en Estados Unidos,
en el marco de la administración
de Donald Trump**

Angélica Araceli Maza Albores^{1 2}

INTRODUCCIÓN

La crisis sanitaria por el Covid-19 es, hasta ahora, la pandemia más letal del siglo XXI. Sus consecuencias sociales, económicas y políticas encontraron al sistema capitalista mundial en medio de enormes desigualdades sociales, estancamiento económico e incertidumbre política en varios países del mundo. En cuanto a los impactos económicos, éstos se preveían tan grandes que, desde el inicio de las políticas de confinamiento y de suspensión de actividades en los países afectados, se habló, desde los

¹ Mexicana. Actualmente realiza el doctorado en el Programa de Posgrado en Economía en la UNAM. Profesora de la Facultad de Economía UNAM. Licenciada en Economía por la Facultad de Economía, y maestra en Economía por el Instituto de Investigaciones Económicas, ambos de la Universidad Nacional Autónoma de México. Colaboradora en el Programa de Globalización, Conocimiento y Desarrollo (Proglocode) Correo electrónico: angiemaza13@gmail.com

² La autora agradece al Dr. José de Jesús Rodríguez Vargas por la revisión del manuscrito y comentarios que aportaron significativamente al desarrollo de esta investigación, a la Dra. Seyka Sandoval Cabrera por las discusiones teóricas en torno a las ondas largas del desarrollo capitalista, así como a la Dra. Aline Villarreal por su apoyo y revisión general del texto.

organismos supranacionales, de “la peor desaceleración económica desde la Gran Depresión” (Gopinath, G. 2020), con una contracción de la economía global “mucho peor que durante la crisis financiera de 2008-2009” (IMF, 2020b) y que “superarían con creces cualquier cosa experimentada durante la crisis financiera mundial de 2008-2009” (OECD, 2020).

Sin embargo, esta pandemia ha ido más allá, poniendo en evidencia las contradicciones de la vía de desarrollo del capitalismo actual, el neoliberalismo. Al respecto, muchos economistas coincidían en que el coronavirus ha profundizado la crisis de la vía neoliberal del capitalismo mundial. De acuerdo con Alejandro Dabat (2020), el coronavirus estaba acentuando la crisis de la globalización neoliberal, imponiéndose un Nuevo Orden mundial multipolar, con el gran desplazamiento geopolítico de Occidente por Euroasia aliada al Sur, y el declive de la hegemonía norteamericana. En esta misma línea, Dani Rodrik (2020) mencionaba que “el Covid-19 puede no alterar, mucho menos revertir, las tendencias evidentes antes de la crisis. El neoliberalismo continuará su muerte lenta”. Por su parte, Joseph Stiglitz esperaba una ruptura con la doctrina del (neo) liberalismo económico a raíz de la pandemia (Stiglitz, J. 2020 citado en De Zárate, F. 2020).

Para el caso de Estados Unidos (EUA), centro hegemónico del capitalismo, esta pandemia llegó en medio de enormes límites socioeconómicos señalados durante años: el declive de su hegemonía política-económica (Wallerstein, I. 2007), dependencia a las importaciones y entradas de capital (Chesnais, F. 2007), desigualdad laboral y salarial (Economic Policy Institute, 2020), mercados fuertemente concentrados (Philippon, T. 2019), problemas de vivienda y de gasto en salud (Roberts, 2013), enorme endeudamiento público y privado (Perkis, D. 2020), la creciente desconexión entre la esfera financiera y la economía real (Dabat, A. 2009), la disputa tecnológica con China (Steinbock, D. 2018), y en general[,] bajo crecimiento económico (Gordon, R. J. 2016). Asimismo, desde la crisis hipotecaria de 2007-2008, las condiciones sociopolíticas en EUA han sufrido cambios disruptivos, como la presidencia de Donald Trump y la implementación de políticas económicas dirigidas al rescate

de la industria manufacturera estadounidense y la lucha competitiva frente a China. En medio de una crisis sanitaria a nivel mundial, la administración Trump no sobrevivió a las elecciones presidenciales en noviembre de 2020 que le hubieran permitido un segundo periodo en el poder.

Por lo tanto, el objetivo de este capítulo es analizar las consecuencias socioeconómicas de la recesión en EUA causada por la pandemia, en el marco de la presidencia de Donald Trump (2017–2021), poniendo especial atención en los efectos sobre la industria manufacturera, núcleo de la política económica del expresidente y del presidente en turno, Joe Biden. Esta investigación se enmarca metodológicamente en la visión marxista de los ciclos industriales, la cual nos permite identificar las crisis partir de las expansiones y contracciones sucesivas de la producción de mercancías y, por ende, de la producción de plusvalía, las cuales corresponden al movimiento cíclico de la realización de plusvalía y la acumulación de capital (Mandel, E. 1979: 106), considerando la industria como un todo (Mandel, E. 1986). Así, en el primer apartado se analizará el comportamiento de la economía estadounidense, mostrando indicadores clave entorno a la producción y la productividad de la industria manufacturera, y el comercio de mercancías, que darán cuenta de la dinámica productiva y el ritmo de integración al mercado mundial (Mandel, E. 1979: 134-135, 138-139). En el segundo apartado se expondrá los cambios en el marco institucional a la llegada de Donald Trump a la presidencia, la respuesta gubernamental frente a la pandemia, así como la reacción sociopolítica, la llegada de Joseph Biden a la presidencia y sus políticas económicas. Concluimos con reflexiones finales.

8.1 LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA RECESIÓN

La actual crisis de salud ha sido particularmente negativa en EUA ya que, en pocos meses de presentarse en primer caso de Covid-19 en China, se convirtió, y se ha mantenido, como el país con el mayor número de

casos confirmados y defunciones³ (Johns Hopkins University, 2022). A nivel estatal, el coronavirus provocó que los gobiernos locales tomaran medidas precautorias para evitar el aumento y la velocidad de contagios, entre ellas, el distanciamiento social y el confinamiento, además de la suspensión temporal de actividades en los sectores público, privado y social. Estas políticas tuvieron un enorme impacto socioeconómico en la medida en que generaron una caída libre en la producción, comercialización y consumo de bienes y servicios, y en su caso más extremo, su paralización total durante algunos meses. A medida que aumentaba el número de contagios, las proyecciones y estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) sobre el crecimiento económico de EUA eran cada vez más desalentadoras, llegando a su punto más bajo en junio de 2020, pero con mejores expectativas para 2021, como se muestra en el Cuadro 8.1. Al terminar 2021, la Oficina de Análisis Económico de EUA reportaba un crecimiento de 5.7%, dejando atrás la tasa de -3.4% en 2020 (U.S. Bureau of Economic Analysis, 2022).

Cuadro 8.1 EUA: proyección del FMI de la tasa de crecimiento anual del PIB para 2020 y 2021, en porcentaje

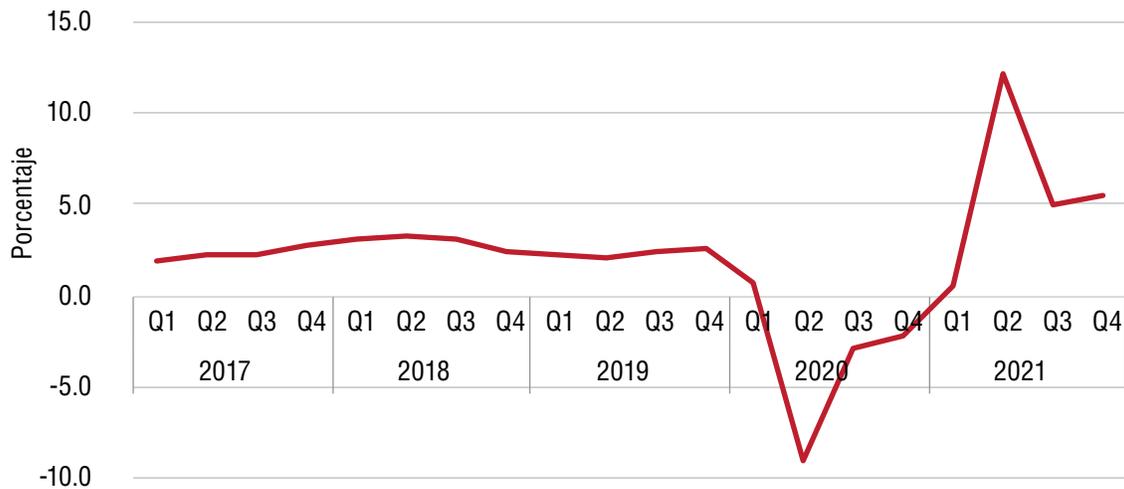
Fecha de publicación	Proyección	
	2020	2021
Enero 2020	2	1.7
Abril	-5.9	4.7
Junio	-8	4.5
Octubre	-4.3	3.1
Enero 2021	-3.4	4.3
Abril	-3.5	6.4
Julio	-3.5	7.0
Octubre	-3.4	6.0

Fuente: Elaboración propia a partir de IMF (2020), IMF (2020a), IMF (2020b), IMF (2020c), IMF (2021), IMF (2021a), IMF (2021b), IMF (2021c).

³ Para el 15 de febrero de 2022, el número de contagios acumulados en EUA ascendían a más de 78 millones, mientras que las defunciones eran de 925,434, representando el 18.8% y 15.9% de los casos y decesos mundiales por Covid-19, respectivamente (Johns Hopkins University, 2022).

Sin embargo, la economía de EUA comenzaba una tendencia a la desaceleración productiva y comercial mucho antes de la llegada de la pandemia, a inicios de 2018, a pesar de la implementación de un conjunto de políticas por parte de Donald Trump desde su llegada a la presidencia en 2017, llamadas *America First*, que en parte estaban dedicadas al impulso a la industria manufacturera a través de la disminución de impuestos a las empresas y desregulación laboral (The White House, 2018). Por lo tanto, una posible crisis de sobreproducción y sobreacumulación fue interrumpida por la pandemia, desatándose una recesión provocada por una causa subjetiva: las políticas de confinamiento y distanciamiento social. Siguiendo el comportamiento de los elementos que influyen en el crecimiento de las fuerzas productivas de acuerdo con Marx⁴ (2009: 50), la escala de la producción se muestra con el PIB real trimestral en el Gráfico 8.1, que presentaba una tendencia a la baja desde mediados del año 2018 (segundo trimestre, Q2), precipitándose a partir de la pandemia a inicios del año 2020 (primer trimestre,

Gráfico 8.1. EUA: Tasa de crecimiento trimestral del PIB, respecto al trimestre del año anterior, 2017-2021

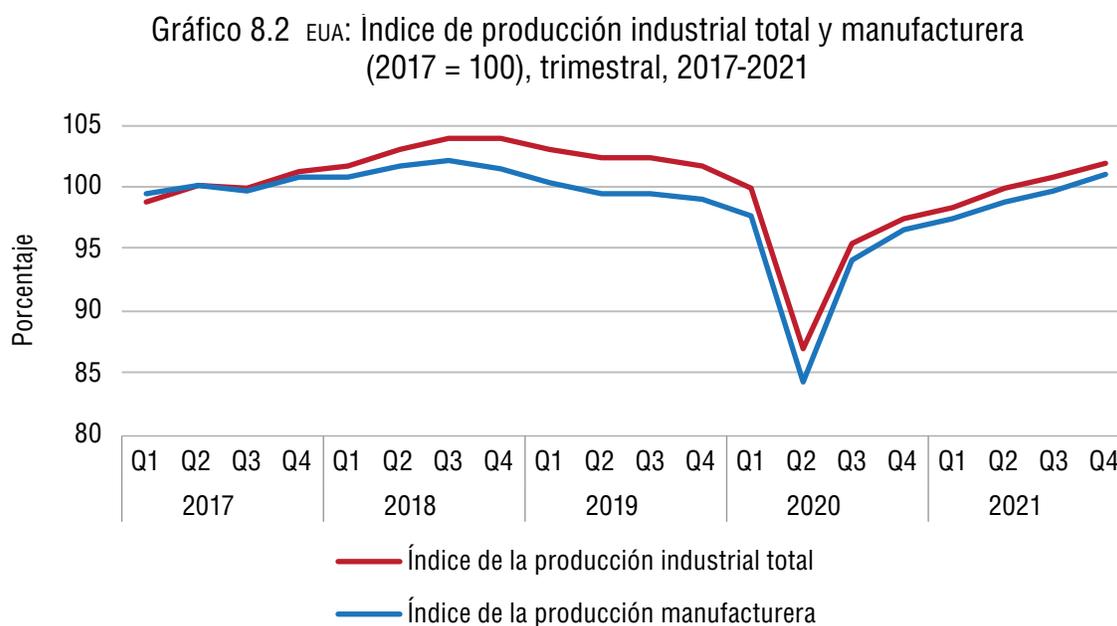


Fuente: Elaboración propia a partir de U.S. Bureau of Economic Analysis (2022).

⁴ Estos elementos son: la “destreza del obrero, el estadio [...] en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, [y] las condiciones naturales” (Marx, K. 2009: 50).

Q1). La recuperación finalmente llega hasta el segundo trimestre de 2021, a tasas mayores que en la administración pasada.

En el Gráfico 8.2 se muestra que la producción industrial, principal indicador de los ciclos económicos, desarrolló una tendencia ascendente desde la llegada de Trump a la presidencia hasta finales de 2018, iniciando con una caída hasta su desplome desde el inicio de la crisis sanitaria. En el mismo gráfico se observa también que, en los periodos señalados, la industria manufacturera creció con menor rapidez y que se contrajo aún más que la industria en su totalidad a causa de la pandemia. Su recuperación a inicios del tercer trimestre (Q3) pareció seguir la tendencia del total de la industria. Para finales de 2021, la producción total y manufacturera recuperaron el nivel de inicios de la presidencia Trump.

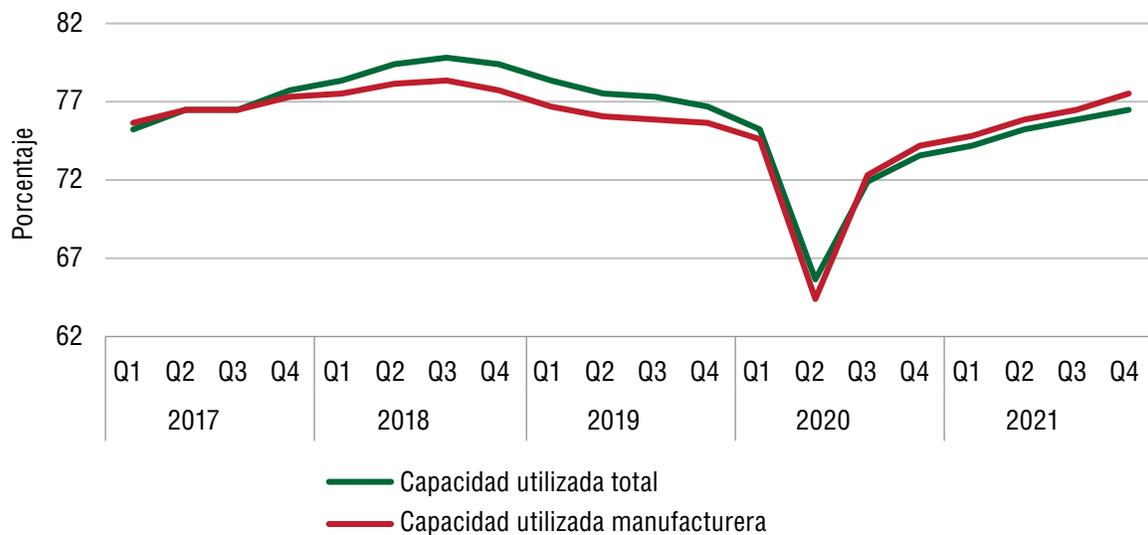


Fuente: Elaboración propia a partir de Board of Governors of the Federal Reserve System (2022).

Asimismo, como se ve en el Gráfico 8.3, el porcentaje de la capacidad utilizada dentro de la industria, y en particular en la manufactura, crecieron de forma constante desde 2017, llegando a su máximo en el Q3 de 2018. En particular, la capacidad de la manufactura creció en menor proporción que la industria en su totalidad. En este periodo de tiempo, ambas

tendencias pudieron ser una señal del límite de la capacidad utilizada y de posible sobreproducción y sobreacumulación, no obstante, la pandemia irrumpe a inicios del año 2020, con un derrumbe muy pronunciado a partir del cierre parcial de las actividades industriales. A partir de la recuperación de ambas a mediados del 2020, han seguido un lento de crecimiento, volviendo al nivel de inicios de la pasada administración presidencial.

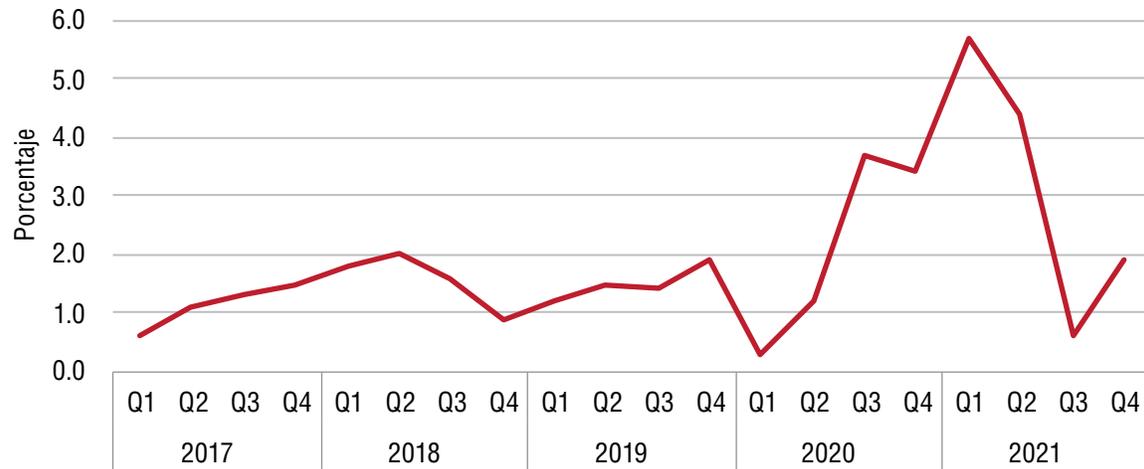
Gráfico 8.3. EUA: Capacidad utilizada total y manufacturera, trimestral, 2017-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de Board of Governors of the Federal Reserve System (2022).

La productividad laboral, concreción de las fuerzas productivas, tuvo un comportamiento similar. En el Gráfico 8.4, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo medido en producto per cápita mostró un ligero aumento a inicios de la administración Trump hasta abril del año siguiente, llegando a su máximo en el Q2 de 2018, y a partir de entonces una tendencia a la baja, con una lenta recuperación en todo 2019, hasta la caída libre de inicios del año de la pandemia. Esto muestra que la industria efectivamente entró a una desaceleración por 15 meses, hasta la interrupción de la pandemia que la llevó a su punto más bajo en el primer trimestre 2020, y recuperándose para el resto del año hasta llegar a su

Gráfico 8.4 Tasa de crecimiento del producto por persona en el sector empresarial no agrícola, respecto al trimestre del año anterior, 2017-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de U.S. Bureau of Labor Statistics (2022).

punto máximo a inicios de 2021. No obstante, a partir de entonces, la productividad entró en caída libre hasta llegar a finales del año con niveles de inicios de la presidencia Trump.

En cuanto a la coordinación del proceso productivo, es decir los capitalistas industriales, la Asociación Nacional de Manufactureros (NAM, por sus siglas en inglés) realizó, entre el 28 de febrero y el 9 de marzo de 2020, una encuesta de sus empresas miembro sobre el impacto del brote de Covid-19. Alrededor del 80% de los empresarios esperaban que la pandemia tuviera un impacto financiero en sus negocios, el 53% que afectara sus operaciones, y el 35.5% que enfrentaría interrupciones en la cadena de suministro (NAM, 2020). Entre los meses de marzo y abril, las consecuencias sobre este sector fueron las más devastadoras, como lo muestra el Índice de Gerentes de Compra⁵ (PMI, por sus siglas en inglés), en la que

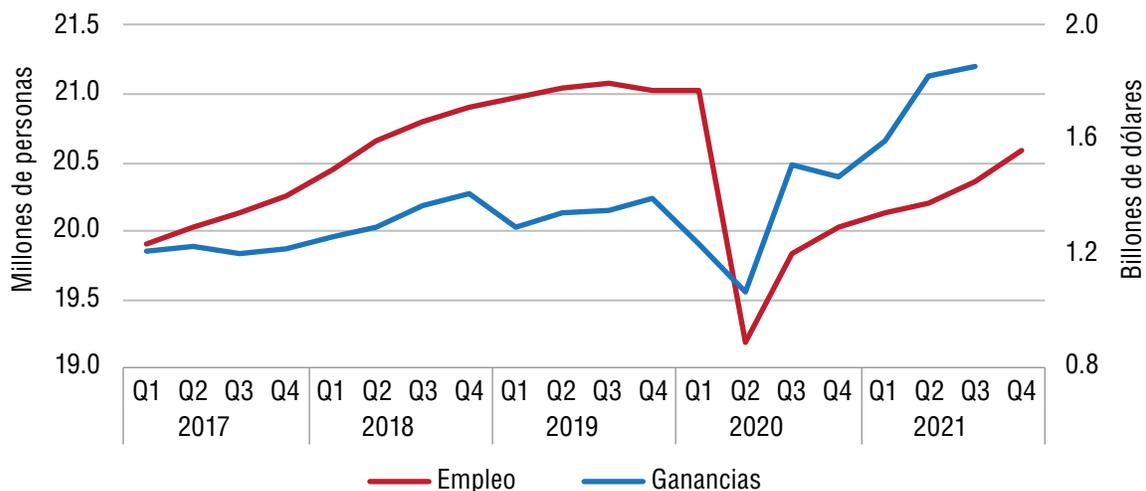
⁵ El PMI (Purchasing Managers' Index) es un indicador de las tendencias económicas en los sectores de manufactura y servicios. Consiste en un índice de difusión que resume si las condiciones del mercado, según las perciben los gerentes de compras, se están expandiendo, permaneciendo en las mismas condiciones o contrayéndose. Un PMI por encima del 42.8%, durante un período de tiempo, generalmente indica una expansión de la economía en general (ISM, 2020).

pasó de 49.1% a 41.5%, respectivamente, el nivel más bajo alcanzado desde abril de 2009, en medio de la crisis hipotecaria (ISM, 2020).

Los resultados anteriores se reflejan en la generación de empleo, como se muestra en el Gráfico 8.5, que tuvo una tendencia alcista en el periodo de enero 2017 a inicios de 2019, desacelerándose casi al estancamiento el resto del año, con una caída vertical de marzo a abril del 2020, periodo en el que se registraron más aplicaciones del seguro de desempleo en EUA. Finalmente, el indicador más importante, las ganancias de las empresas, muestran en este mismo Gráfico, una tendencia hacia el alza desde el inicio de la administración Trump hasta finales de 2018, comenzando su caída hasta llegar finalmente a su punto más bajo en medio de la crisis sanitaria en el Q2 del 2020. Desde entonces, ambos indicadores se han recuperado, pero es evidente que los empresarios han salido fortalecidos al superar sus niveles de ganancias prepandemia, y aunque el ensanchamiento de la clase trabajadora no supera a la llegada por Trump, a 2021 sigue en aumento.

En términos de comercio mundial, como se muestra en el Gráfico 8.6, la pelea por depender menos de las importaciones, política exterior impulsada por el expresidente, causó oscilaciones en los déficits y superávits

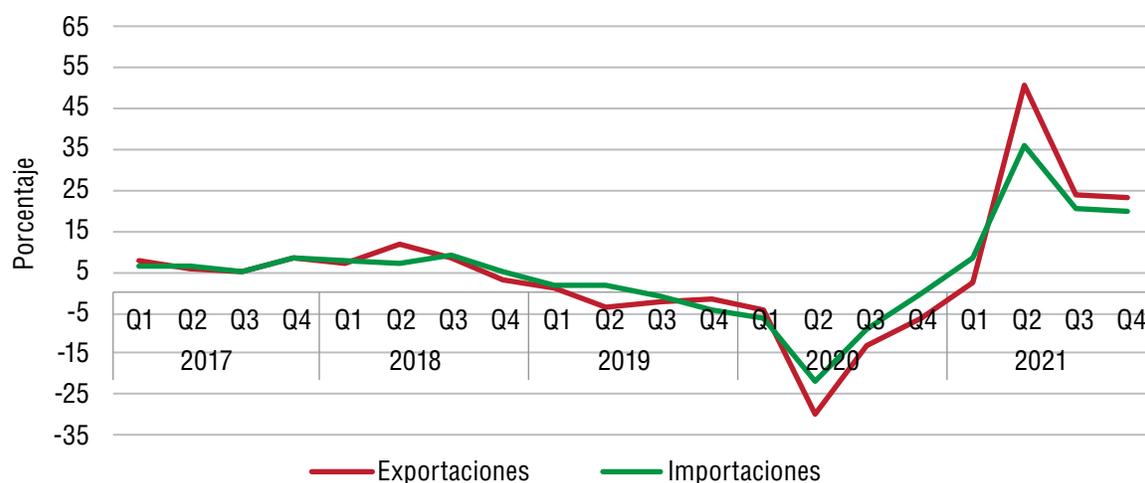
Gráfico 8.5. EUA: Empleados en la producción de bienes y Ganancias corporativas industriales no financieras, en millones de personas y billones de dólares, trimestral, 2017-2021



Fuentes: Elaboración propia a partir de U.S. Bureau of Economic Analysis (2022) y U.S. Bureau of Labor Statistics (2022).

comerciales en tan sólo tres años, especialmente por la guerra comercial con uno de sus mayores socios comerciales: China. Sin embargo, la política ha provocado que el comercio tienda a la baja, afectando la acumulación de capital productivo. Después de que China comenzara con las medidas de confinamiento a inicios de 2020, el comercio de mercancías de EUA se desplomó hasta llegar -22% en importaciones y -30% en exportaciones, recuperándose cuando se restablecieron las actividades productivas en varios países. Con Joe Biden en la presidencia, el comercio ha mejorado significativamente, llegando incluso a un superávit durante 2021.

Gráfico 8.6 EUA: Tasa de crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes, respecto al trimestre anterior, 2017-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de U.S. Bureau of Economic Analysis (2022).

Sin ser exhaustivos con los indicadores, los resultados anteriores muestran que una posible crisis productiva se empezaba a gestar antes de la pandemia, a inicios de 2018, y que la parálisis de las actividades económicas por el Covid-19 llevó finalmente a la economía estadounidense a una recesión. Es importante señalar que los indicadores tuvieron una mejoría al inicio de la presidencia de Donald Trump, entre otras causas, gracias al conjunto de políticas *America First*, como se detallarán más adelante. Pero ¿por qué las medidas del gobierno de Trump no fueron suficientes, e incluso fueron altamente incapaces para enfrentar esta pandemia? Esto se

debe a que, si bien la recesión productiva y comercial fue ocasionada por la pandemia, tiene raíces más profundas y de largo plazo.

Siguiendo el análisis de las ondas largas de Ernest Mandel (1986), la década de 1970 inició la fase descendente de la onda larga de desarrollo capitalista gestada desde la Segunda Guerra Mundial. Para este marxista, las causas de la transición expansión-depresión de las ondas largas deben buscarse en el marco de las leyes generales de movimiento del modo de producción capitalista (Mandel, E. 1981: 333). Para ello, divide a dichas relaciones en factores objetivos⁶ y subjetivos⁷ que causan la transición entre fases. Mientras que los factores que hacen transitar de la fase del *boom* a la depresión están determinados mayormente por los objetivos, especialmente el aumento en la composición orgánica de capital y de la productividad del trabajo, los factores subjetivos, es decir los elementos sociales y políticos, son requeridos para salir de la fase depresiva, sin que la transición sea mecánica (Mandel, E. 1981: 332).

Siguiendo este marco teórico-metodológico, Rodríguez (2005: 140) apunta el inicio de una nueva fase creciente en 1996 con el estímulo de la industria informática,⁸ marcando el final del ciclo largo que empezó en la

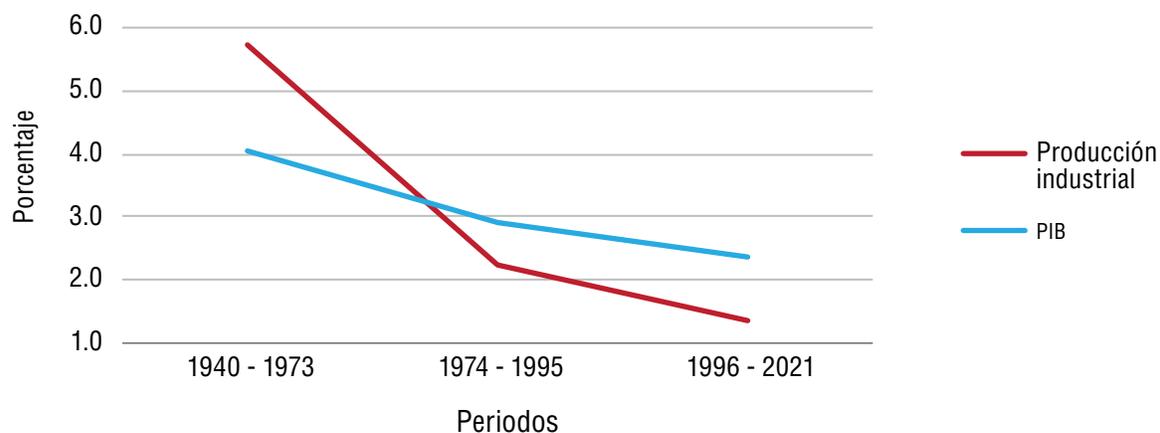
⁶ Los factores objetivos son aquellos elementos que determinan la tasa de ganancia, es decir, las fluctuaciones de la composición orgánica del capital, de la tasa de plusvalor, de la tasa de circulación del capital, la masa de plusvalor y el desplazamiento de capitales (Mandel, E. 1986: 12 - 13).

⁷ Los factores subjetivos son aquellos cambios radicales del medio general, social y geográfico del capitalismo que finalmente detonan movimientos bruscos de la tasa de ganancia, “como guerras de conquista, ampliación y contracción del ámbito de actuación del capital, competencia intercapitalista, lucha de clases, revoluciones y contrarrevoluciones, etc.” (Mandel, E. 1986: 19).

⁸ Los mejores resultados de esta reconfiguración se observaron hasta la década de 1990, cuando la industria tecnológica-informática daba la posibilidad del cambio de una fase descendente a una ascendente del ciclo, ya que ocasionó una gran prosperidad para el total de la economía norteamericana, tomando los incrementos de la productividad (Stiglitz, J. 2003). Empero, la revolución informática y su difuminación al resto de la economía llegaron a un límite con la crisis punto com de 2001, siendo clave para generar una burbuja especulativa centrada en empresas ligadas al internet, la cual también se relaciona con la desregulación financiera gestada desde 1978 (Ugarteche, O. 2018: 314-316).

posguerra. Si bien esta revolución tecnológica como factor objetivo contribuyó a un aumento significativo en la productividad, su crecimiento “se ha desplomado, lo que demuestra que el auge alimentado por la tecnología de la información la década de 1990 y principios de 2000 fue un asunto único” (Krugman, P. 2020). Los datos del Gráfico 8.7, la producción industrial y el PIB promedios en tres periodos de tiempo, apuntan a que la economía estadounidense continúa en la fase descendente que empezó en la década de 1970, y que a pesar de los profundos cambios estructurales que se han ido implementando desde entonces, no han sido capaces de lograr crecimiento de largo plazo y superior a la fase descendente del ciclo largo.

Gráfico 8.7 EUA: Tasa de crecimiento promedio de la producción industrial y del PIB* por periodo, en porcentaje, 1940-2021



*Nota: Los datos estadísticos del PIB corresponden al periodo 1948 - 2021.

Fuente: Elaboración propia a partir de Board of Governors of the Federal Reserve System (2022) y U.S. Bureau of Economic Analysis (2022).

Detrás de la continuidad de esta onda descendente se encuentra el proceso histórico-estructural de la desinversión en la producción básica del sector manufacturero, base de cualquier estructura productiva. Esta desinversión tiene como origen las nuevas características del proceso productivo fundado en redes globales, que se expresa en dos fenómenos

dentro de la acumulación de capital: por un lado, la desterritorialización⁹ de empresas industriales fuera de EUA; por el otro, el de la reterritorialización¹⁰ al interior del país con la subcontratación de ciertos segmentos de los procesos productivos e importación de medios de producción a menor costo, el cierre de empresas industriales no competitivas y el desvío de capitales al sector servicios, especialmente en actividades de *software*, marcas, diseño y procesos operativos (McKinsey Global Institute, 2019: 48-49), a la especulación financiera y accionaria, y a las fusiones y adquisiciones empresariales (Rodríguez, J. 2005: 93). En términos concretos, la desinversión se enfocó “en industrias como la automotriz, acerera, petrolera, aérea, eléctrica, textil, confección, etc.” (Rodríguez, J. 2005: 94), y en su lugar se han priorizado las industrias de computadoras y productos electrónicos, farmacéuticos y dispositivos médicos (McKinsey Global Institute, 2017: 4).

Por lo tanto, la enorme capacidad productiva le ha permitido a EUA construir una economía basada en la generación de ganancias extraordinarias a través de actividades como “marketing, finanzas, investigación y desarrollo (I + D), y diseño” (Milberg, W. y Winkler, D. 2013: 33) de las mercancías que se producen en países en desarrollo. De acuerdo con el *World Economic Forum* (2019), EUA se encuentra en el segundo lugar del Índice de Competitividad Global (ICG), que cubre 141 economías y mide la competitividad a partir de su nivel de productividad. El gasto en I+D en EUA como porcentaje del PIB fue de 2.7%, posicionándose en el lugar número 11. Como un *proxy* a las finanzas, este Índice también indica que la capitalización bursátil como porcentaje del PIB fue de 150.3%, ocupando el sexto lugar, lo que nos indica que las empresas estadounidenses tienen un alto grado de financierización a través de su cotización en la Bolsa de Valores. Respecto al factor trabajo, Estados Unidos se encuentra en el tercer lugar en flexibilidad del

⁹ Es la migración del capital productivo desde el lugar de origen –países y/o ciudades– a lugares óptimos para su reproducción (Haesbaert, R. 2013).

¹⁰ Es la reconstrucción de la dinámica del capital productivo en el lugar de origen y en el lugar de emigración de esos capitales (Haesbaert, R. 2013).

mercado laboral, que incluye elementos que reducen el valor de la fuerza de trabajo (World Economic Forum, 2019).

Otra prueba del éxito en la reducción de costos a través de la des-territorialización es que “los precios de los bienes han caído casi todos los años desde el TLCAN” (*The Economist*, 2016). Por lo tanto, aunque la administración de Donald Trump y otros economistas señalen límites estructurales de la economía de EUA, principalmente de la industria manufacturera, el carácter de su inserción en las redes globales de producción es altamente rentable, de tal forma que EUA sigue siendo el país con el mayor número de empresas en la lista de la revista *Forbes*, “GLOBAL 2000. The World’s Largest Public Companies”, con 575 y con el conglomerado petroquímico ExxonMobil en el lugar 13, representante de la manufactura estadounidense (Murphy, A. *et al.* 2019).

Por tanto, la pandemia mundial llegó a la economía estadounidense con síntomas de sobreproducción y sobreacumulación. Las políticas de confinamiento y paro de actividades temporales llevaron finalmente a la recesión económica. Desde el marco socio-institucional, la administración de Donald Trump, quien retomó elementos que sugieren debilidad de la hegemonía mundial de EUA, sobre todo en su papel dentro del proceso de producción de mercancías, impulsó tres políticas principales para revertir, con éxito parcial, las tendencias de largo plazo: recorte de impuestos, desregulación laboral y, en general, una visión antiglobalizadora, especialmente en su relación comercial con China. Sin embargo, a pesar de los señalamientos de una economía en declive, vemos que es altamente rentable, lo que invita a pensar, en EUA, por qué la falta de crecimiento desde la implementación de la vía de desarrollo neoliberal respecto a la fase previa de la onda larga, a pesar de su enorme capacidad productiva. La crisis sanitaria, generador de recesión económica, también tuvo impactos sociopolíticos importantes, completando el análisis de factores objetivos y subjetivos para las contracciones cíclicas. Esto se abordará en el siguiente apartado.

8.2 LAS CONSECUENCIAS SOCIOPOLÍTICAS EN EL MARCO DE LA PANDEMIA

A diferencia de los años dorados del capitalismo (1940/48–1973), con un fuerte grado de concentración internacional del poder económico y político-militar centrado en EUA, en la era de las crisis económicas transmitidas a nivel mundial, guerras comerciales que afectan simultáneamente a varias regiones económicas y pandemia mundial, es posible observar el surgimiento de una crisis general en la dirección del capitalismo internacional –el neoliberalismo–, lo que no permite a superar las depresiones con rapidez (Mandel, E. 1986: 27). Debido a esto, en este periodo de hegemonía compartida entre EUA, China y otros países como Rusia, no es posible “imponer guerras comerciales internacionales, iniciativas proteccionistas, y acuerdos internacionales sin ninguna resistencia de los países competidores” (Mandel, E. 1986: 28), sin que exista una reacción del sistema: esto fue la victoria presidencial de Donald Trump en 2016.

Con la implementación de la política *America First*, Trump pudo combinar el aislacionismo nacionalista en medio de un sistema globalizado, en la que, paradójicamente, EUA es un garante. Con su slogan *Make America Great Again!*, las políticas neoliberales desreguladoras de la administración Trump fueron promovidas, según el Consejo de Asesores Económicos (CEA, por sus siglas en inglés), bajo las banderas de creación de más empleos, impulso a las pequeñas empresas, estimulación a la innovación y al desarrollo tecnológico, el ensanchamiento de la clase media, reducción de costos administrativos y aumento de la competitividad frente a otros países, teniendo como resultado final mayor crecimiento económico (CEA, 2017; CEA, 2018), aunque no fueron suficientes como se resaltó anteriormente. En su camino a una mayor desregulación, en 2019 el expresidente firmó la Orden Ejecutiva (EO) 13771, la cual requería que los departamentos y agencias federales eliminaran dos acciones por cada nueva acción reglamentaria, y que no excedieran el costo asignado para dichas reglamentaciones. Como resultado, “las agencias federales

tomaron 393 acciones de desregulación y solo 52 nuevas acciones regulatorias significativas bajo EO 13771” (CEA, 2019).

En cuanto a la flexibilización del mercado laboral, Donald Trump comenzó con la implementación de cuatro leyes que eliminaban regulaciones laborales en varios Departamentos federales y Oficinas administrativas (The White House, 2017). Luego, en 2019, lanzó la *Governors’ Initiative on Regulatory Innovation*, que eliminó las llamadas licencias ocupacionales¹¹ para cada nivel de gobierno (The White House, 2019). A pesar de que estas políticas fueron parcialmente efectivas en la generación de empleo, como en la industria manufacturera, no lo fueron para mejorar la balanza en la lucha de clases para los trabajadores. La transmisión de estos factores subjetivos –deterioro de la seguridad social, combinado con el declive de instituciones como los sindicatos (Milberg, W. y Winkler, D. 2013: 167 -168)– [,] al factor objetivo de la búsqueda de aumentar la tasa de plusvalor y ganar luchas competitivas en el mercado mundial (Mandel, E. 1981: 336) corresponde a problemas que no han podido resolverse desde que EUA perdiera la batalla frente a Alemania y Japón en 1970, cuyos salarios industriales eran del 60 y 25%, respectivamente, de los estadounidenses (Brenner, R. 2006: 247), y en su versión actualizada, frente a México y China (Castillo, D. 2018).

Sin embargo, al interior del país fue todo un éxito para ciertas capas de la clase capitalista para bajar costos de producción, pues el crecimiento del salario real manufacturero se ha estancado en 0.1% anual desde 1990 (McKinsey Global Institute, 2017: 4), y la tasa de crecimiento anual de las compensaciones por hora en este sector presenta una tendencia a la baja desde 1981, oscilando dentro de una banda entre 2% y 4% hasta 2019 (OECD, 2020b). Asimismo, existe una caída permanente en el número de empleos en la manufactura desde 1978 (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2022). Ambos elementos se deben, principalmente, a la sustitución de producción nacional por producción importada, que contribuye

¹¹ “Las leyes de licencias ocupacionales exigen que los trabajadores presenten una verificación de capacitación, de pruebas y de educación, y a menudo pagan tarifas asociadas, antes de comenzar un trabajo en el campo elegido” (Herman, Z. 2020).

a que disminuya la demanda laboral interna, especialmente “entre los trabajadores con baja calificación y, más recientemente, entre los trabajadores en todos los niveles de habilidad” (Milberg, W. y Winkler, D. 2013: 13), significando ganancias extraordinarias por parte de las empresas estadounidenses situadas en países en desarrollo, aprovechando bajos salarios y otras desregulaciones.

Por su parte, su visión antiglobalizadora se articuló con el reimpulso a la industria que, desde su campaña presidencial, enfatizó el deterioro del sector y la pérdida de puestos de trabajo como consecuencia del traslado de empresas hacia otros países, especialmente a México¹² y a China (The White House, 2020). Lo anterior se vinculó con la renegociación del TLCAN, que consideraba “el peor acuerdo comercial jamás hecho” (Trump, citado en Partington, 2018). Al finalizar las renegociaciones enfatizó que el nuevo acuerdo comercial, USMCA (*United States-Mexico-Canada Agreement*), brindaría “nuevos empleos y mejores protecciones para los trabajadores estadounidenses en todo el país” (Trump, citado en The White House, 2020).

En sintonía, EUA se retiró del Acuerdo Trans-Pacífico en 2017, política antiglobalizadora que se intensificó con la guerra comercial en 2018 con China, a través de constantes aumentos arancelarios con el objetivo de reducir su déficit comercial. Detrás de lo anterior se encontraba la disputa tecnológica entre ambos países, pues gran parte de la importación procedente de China son productos tecnológicos informacionales (Steinbock, D. 2018). Adicionalmente, en medio de la pandemia, Trump firmó una orden ejecutiva para extender el *Made in America* –slogan de la Ley *Buy American*–, desatando la guerra farmacéutica con este país.¹³

¹² En parte, algunas empresas efectivamente se trasladaron a México, pero mayoritariamente se dirigieron a “India, China, Malasia y a otros países con excedentes de mano de obra capacitada y semicalificada, con bajos costos salariales” (Castillo, D. 2018: 55).

¹³ Esta orden ejecutiva destacaba: “establecer reglas *Buy American* para las agencias del gobierno federal; eliminar las barreras reglamentarias a la fabricación de unidades farmacéuticas nacionales; ayudar a impulsar las tecnologías de fabricación necesarias para mantener bajos los precios de los medicamentos y mover más producción de medicamentos dentro del país” (The White House, 2020).

A pesar de que el presidente declarara “Luchamos por Main Street, no por Wall Street. Hemos rechazado el globalismo y abrazamos el patriotismo” (Trump, citado en The White House, 2020), la nueva política impositiva sirvió para impulsar las grandes corporaciones. Para 2018, la tasa impositiva corporativa federal máxima se había reducido del 35 al 21%, colocándola por debajo del promedio de la OCDE, que anteriormente había sido la más alta de esta organización (Hassett, T. 2018). La *Tax Cuts and Jobs Act* (TCJA) fue especialmente benéfica para la fracción financiera, como es el caso de JPMorgan Chase, quien subió al segundo lugar mundial de la lista de la revista *Forbes*, GLOBAL 2000, “debido al aumento de las ganancias gracias en parte a una importante reducción de impuestos” (Murphy, A. et al., 2019). Más aún, los embates entre el presidente y la Reserva Federal para recortar las tasas de interés, con el fin de aumentar la competitividad y tener mejores resultados en la Bolsa de Valores (Breuninger, K. 2019), se presentaban dentro de una fructífera relación entre Trump con Wall-Street desde 2018 con la derogación de la Ley Dodd-Frank¹⁴ y otras regulaciones financieras (Ugarteche, O. 2018: 334-340).

Como se señalaba en el apartado anterior, a pesar de los efectos positivos de sus políticas, Donald Trump no pudo sobrevivir a las consecuencias de la pandemia. Una de las sobresalientes fue el enorme desempleo, que llegó incluso a niveles de la Gran Depresión de 1930, con un acumulado de alrededor de 41 millones de solicitudes de beneficios de desempleo desde mediados de marzo a finales de mayo del año 2020 (U.S. Bureau of Labor Statistics, citado en The New York Times, 2020). Esto conllevó a la implementación las siguientes medidas fiscales:

1. *Coronavirus Preparedness and Response Supplemental Appropriations Act & Families First Coronavirus Response Act* (publicados el 6 y 18 de marzo de 2020, respectivamente). Proporcionan \$8.3 mil millones y

¹⁴ Esta Ley fue aprobada después de la crisis de 2007-2008 bajo la administración Barack Obama, la cual buscaba regular las operaciones con instrumentos financieros y establecía el máximo de activos que un banco podría tener para ser considerado una amenaza para la economía (AP, 2018).

\$192 mil millones de dólares, individualmente (implicando más del 1% del PIB real de 2019) para: pruebas de virus; transferencias a estados para financiamiento de Medicaid; desarrollo de vacunas, terapias y diagnósticos; apoyo a las respuestas de los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades; semanas de licencia por enfermedad remunerada; asistencia alimentaria; transferencias a los estados para financiar el seguro de desempleo ampliado; ampliación de los subsidios a préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas; y asistencia internacional.

2. *Coronavirus Aid, Relief and Economy Security Act* (“CARES Act”, publicada el 27 de marzo de 2020). Se estima recursos por \$ 2.3 billones de dólares (alrededor del 12% del PIB real de 2019), para: otorgar devoluciones de impuestos por única vez a las personas; ampliar las prestaciones por desempleo; proporcionar una red de seguridad alimentaria para los más vulnerables; prevenir la bancarrota corporativa proporcionando préstamos, garantías y respaldando de la Reserva Federal; para préstamos y garantías condonables de la Administración de Pequeñas Empresas; para hospitales, transferencias a gobiernos estatales y locales y para asistencia internacional (incluido recursos para préstamos del FMI).
3. *Paycheck Protection Program and Health Care Enhancement Act* (publicada el 24 de abril de 2020). Contempla un estímulo por \$483 mil millones de dólares (2.5% del PIB real de 2019). La legislación incluye recursos para préstamos, subvenciones y garantías adicionales para las pequeñas empresas que retienen trabajadores; para hospitales, y ampliar las pruebas de virus (IMF, 2022).

El gasto gubernamental se dio en el marco de una crisis de confianza en las instituciones estadounidenses y una lucha interna entre el Partido Demócrata y el Republicano. Un ejemplo de ello fue la iniciativa *Health and Economic Recovery Omnibus Emergency Solutions Act* (HEROES Act), que fue aprobada el 15 de mayo de 2020 en la Cámara de Representantes. Este estímulo por tres billones de dólares, que representa más 15% del PIB

real de 2019, fue elaborado por los demócratas, y debido a ello Donald Trump amenazó con vetarlo si llegaba a su escritorio (Reuters, 2020). La novedad de esta Ley es que no solo superaba a la *CARES Act* en el monto del estímulo, sino que proponía recursos dirigidos para el servicio de correo y para el resguardo del proceso electoral presidencial a realizarse en noviembre de 2020. Esto era de suma importancia ya que, debido a la pandemia, se esperaba que una gran parte de la población votara por correo, también llamado votación en ausencia. Al año 2022, esta iniciativa se encuentra estancada en la Cámara de Senadores (Congress.gov, 2022).

La desconfianza en las instituciones reapareció desde el inicio de la pandemia, ya que la administración de Trump comenzó desestimando sus consecuencias socioeconómicas y sanitarias, enfocándose en la culpabilidad de China en el esparcimiento del virus y la supuesta complicidad de la Organización Mundial de la Salud (Laborde, A. 2020). La postura presidencial fue crítica en la aplicación de las medidas de confinamiento en los estados del país, expresándose nuevamente la lucha entre partidos: al 30 de marzo de 2020, 22 estados con gobernaturas del Partido Demócrata habían aplicado las medidas de confinamiento, mientras que únicamente nueve estados con gubernatura republicana habían emprendido esta política (Nather, D. 2020; US Today, 2020).

Al mismo tiempo, el distanciamiento tuvo repercusiones sociales a finales de abril de 2020, cuando se presentaron en varios estados, republicanos y demócratas, manifestaciones en contra del confinamiento, de los cuales: siete votaron por el Partido Demócrata en las elecciones presidenciales de 2016, mientras que 11 de los estados votaron por el Partido Republicano (*New York Times*, 2017; BBC, 2020). Sus consignas estuvieron dirigidas a sus consecuencias económicas, mencionando que “[perjudicaba] innecesariamente al ciudadano y a la economía local” y que eran “una reacción exagerada”. Incluso, muchos citaban la advertencia del presidente Trump de que la cura no podía ser peor que la enfermedad misma (BBC, 2020). Lo anterior se vio reflejado en la aprobación social de la respuesta de Trump ante la crisis sanitaria, ya que antes de superar los 10 mil casos de Covid-19 en EUA, la respuesta del mandatario contaba con

un consentimiento positivo y, conforme se fueron agudizando las consecuencias de salud y empleo, la respuesta gubernamental se tornó en desapruebo (Bycoffe, A., Groskopf, C. y Mehta, D. 2020).

Ante este clima sociopolítico y con las elecciones presidenciales a la vuelta de la esquina, el Partido Demócrata mostraba su fortaleza en la fusión de diversas fuerzas de centro progresista, una heterogeneidad entre sus fracciones y en pro de las minorías, e incluso, de corte socialdemócrata con el apoyo de Elizabeth Warren y Bernie Sanders. Caso contrario, el Partido Republicano se convirtió en el Partido de Donald Trump, sin voces plurales y autocrático. Esto llevó finalmente a un rompimiento dentro del Partido, con el apoyo de un grupo de republicanos encabezados por George W. Bush que apoyaron a Joe Biden, candidato presidencial del Partido Demócrata (Valdés, J. 2020).

Desde la campaña presidencial, Trump estuvo en contra de la votación en ausencia, con acusaciones de retraso y fraude que llevarían al “mayor desastre electoral de la historia” (Trump, citado en Subramanian, 2020). El proceso electoral no fue homogéneo en el territorio estadounidense, y como se muestra a continuación, los estados con mayores limitantes para emitir su voto por correo fueron aquellos que votaron por Trump en las elecciones pasadas:

- En nueve estados y Washington, D.C., a cada votante registrado se le envió por correo una boleta antes de las elecciones. California, D.C. y Vermont hicieron esto por primera vez. De esos estados, únicamente uno votó por Donald Trump en las elecciones de 2016.
- En nueve estados, a cada votante registrado se le envió automáticamente por correo una solicitud para obtener una boleta de voto en ausencia, y únicamente tres de esos estados votaron por Donald Trump.
- En 25 estados, los votantes debieron solicitar una boleta de voto en ausencia, de los cuales, 20 votaron por el Partido Republicado.
- En siete estados, los ciudadanos necesitaron una razón más allá de la pandemia para votar en ausencia, por lo que debieron votar en persona en un lugar de votación. De esos siete estados, seis votaron por Trump (Love, J., Stevens, M. y Gamio, L. 2020).

Finalmente, el 14 de diciembre de 2020, el Colegio Electoral confirmó la victoria de Joe Biden como presidente de EUA, con 306 votos electorales frente a 232 de Donald Trump. La principal causa de su victoria fue precisamente la pandemia. Los cinco estados que transitaron de votar por el Partido Republicado en las elecciones presidenciales pasadas, al Partido Demócrata (Wisconsin, Michigan, Pensilvania, Arizona y Georgia), representaron 73 votos electorales y cerca del 15% de los contagios a nivel nacional. Nuevamente, estas elecciones profundizaron la crisis de confianza en el sistema electoral desatada desde 2016, cuando Hilary Clinton –candidata del Partido Demócrata– obtuviera 62.5 millones de votos ciudadanos, y Trump ganara las elecciones con 61.1 millones de estos votos. En esta ocasión, la contienda fue más reñida, ya que la diferencia entre Biden y Trump fue de apenas 4.5% de los votos ciudadanos (*The New York Times*, 2017; *The Associated Press*, 2020). Definitivamente, el Partido Republicano no pudo ganar estas elecciones con su estrategia, desde la década de 1970, de “cortejar a los blancos de la clase trabajadora con lo que podrían considerarse como consignas racistas apenas disimuladas” (Krugman, P. 2021).

Lo anterior fueron muestras del carácter regresivo de dicha administración sobre las instituciones, que, a partir de sus principales políticas gubernamentales –recorte de impuestos, desregulación de los mercados y fuerte oposición a la globalización–, permitió que el Poder Ejecutivo respondiera a intereses particulares y que la polarización social consecuente se materializara en diversas protestas en varios estados del país. El punto más álgido de estas contradicciones sociopolíticas llegó el 6 de enero de 2021, cuando partidarios de Donald Trump irrumpieron en el edificio del Capitolio (Congreso), alentados por el aún presidente¹⁵ e impidiendo la certificación de la victoria electoral de Joe Biden. Al siguiente día, el presidente electo declaró: “No fue una protesta. No les llamemos manifestantes. Eran una turba de alborotadores, insurgentes, terroristas domésticos”

¹⁵ La mañana del 6 de enero, en un mitin cerca de la Casa Blanca, Donald Trump declaraba: “Caminaremos hasta el Capitolio y vitorearemos a nuestros valientes senadores y congresistas” (BBC, 2021).

(DW, 2021). Como resultado, Trump pasó a la historia por dos razones: por ser el primer presidente estadounidense en afrontar dos juicios políticos –el primero, por abuso de poder para investigar a Biden, y ésta última, por incitar a la insurrección–; y porque nunca se había sometido a un expresidente a un juicio político no estando en el poder (DW, 2021b). Finalmente, el sábado 13 de febrero de 2021, el Senado de Estados Unidos absolvió a Donald Trump por incitar a la insurrección, a pesar de una votación de 57 a 43 a favor de la condena, pues no se alcanzaron los 67 votos requeridos. Sin embargo, una vez más, el Senado dejó la puerta abierta para un nuevo retroceso institucional “al no condenar [a Trump] y prohibirle ocupar un cargo público en el futuro, [quien] pudiera volver a presentarse a la presidencia” (Montanaro, D. 2021).

¿Persistirá el marco socio-institucional neoliberal o habrá cambios significativos con esta nueva administración presidencial? La respuesta tentativa a esto es, a pesar de que en apariencia Joe Biden se presenta como un mandatario opuesto a Donald Trump, que las políticas económicas no difieren en lo esencial. Si bien es cierto que el presidente actual propone aumentar los impuestos para el gran capital¹⁶ y aumentar el salario mínimo federal a \$15 dólares la hora, el impulso de la manufactura sigue siendo vital. La nueva política *Made in All of America* se basa en la inversión pública en la industria manufacturera y en innovaciones tecnológicas (I+D), así como en la cooperación internacional para acatar las reglas del comercio internacional, especialmente en relación con China, asegurando así las cadenas de suministro para EUA y sus aliados. Al igual que Trump, Joe Biden planea penalizar a las empresas que envíen trabajos al extranjero, y lanzar un crédito fiscal especial (*Manufacturing Tax Credit*) para la industria manufacturera en pro de su revitalización, renovación y modernización de las instalaciones existentes o hace poco cerradas, especialmente las pequeñas y medianas empresas (Biden, J. 2020).

¹⁶ A diferencia de la TCJA de Trump, Biden propone aumentar la tasa impositiva máxima sobre los ingresos corporativos del 21% al 28%, incorporar impuestos a ganancias y dividendos mayores a un millón de dólares, y a utilidades obtenidas de subsidiarias extranjeras de empresas estadounidenses, entre otros (Biden, J. 2020).

Asimismo, aunque el actual presidente se deslinda de “la visión derrotista de que las fuerzas de la automatización y la globalización [son incapaces] de retener empleos sindicales bien remunerados y crear más de ellos [...] en EUA” (Biden, J. 2020), el enemigo sigue siendo China. Para que “Estados Unidos vuelva a ser respetado en todo el mundo” de acuerdo con Biden, se aplicará agresivamente la ley contra China o cualquier otro país que busque socavar la industria manufacturera estadounidense a través de prácticas desleales (manipulación de divisas, *dumping*, abusos de empresas estatales o subsidios), y se hará frente al robo de la propiedad intelectual de EUA, especialmente de China (Biden, J. 2020).

En cuanto a la pandemia, Biden comenzó con el pie derecho. El 11 de marzo de 2021, el presidente promulgó la ley *The American Rescue Plan*, con un alivio económico de \$1.9 billones de dólares (alrededor del 8.8% del PIB de 2020). El plan se enfocó en la extensión de los programas de beneficios por desempleo (incluidos los beneficios complementarios por desempleo), con pagos directos por \$1,400, ayuda directa al gobierno estatal y local, aumento de los fondos para la reapertura de escuelas, así como para la reducción o eliminación de las primas de seguro médico para familias de ingresos bajos y medianos (IMF, 2022).

Esto ha llevado a una caída significativa del desempleo, dado que “entre enero y diciembre de 2021 la tasa de desempleo en Estados Unidos se redujo de 6.4% a 3.9%, según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales” (Bermúdez, A. 2022). Sin embargo, el número de contagios, aunque se han desacerado, siguen en aumento debido al arribo de nuevas variantes del virus, especialmente el Delta y Ómicron. Más aún, la campaña de vacunación no ha sido tan efectiva como se esperaba, pues al 16 de febrero de 2022, el 76% de la población contaba con una sola dosis, el 64.5% tenía el esquema completo, y 43% presentaba la dosis de refuerzo (CDC, 2022). Este panorama, aunado a la “inflación interanual de 6.8%, la mayor cifra registrada en el país en 39 años” (Bermúdez, A. 2022), ha afectado la proyección de crecimiento para EUA: se espera que finalice con una tasa anual de 4% para 2022, pero se prevé un retroceso de 2.6% para 2023 (IMF, 2022a).

CONCLUSIONES

La crisis sanitaria mundial encontró a la economía estadounidense con síntomas de sobreproducción de mercancías manufactureras. Las políticas económicas implementadas por Donald Trump no fueron suficientes para revertir procesos engendrados desde la década de 1970, como la implementación del neoliberalismo como vía de desarrollo del sistema capitalista. A partir de entonces, la nueva reconfiguración productiva, especialmente en el sector manufacturero, permitió que empresas estadounidenses se insertaran en los procesos productivos a partir de su relocalización en otros países, en el marco de la nueva división internacional del trabajo basado en las redes productivas globales, aprovechando ventajas comparativas (materias primas y fuerza laboral a bajos costos, menos impuestos, menor regulación ambiental, etc.) a fin de maximizar las ganancias.

En consecuencia, la producción de manufacturas, sustento de la acumulación de capital en etapas previas de desarrollo, fue desplazada al sector servicios, principalmente la especulación financiera, generando ganancias incluso a niveles mayores después de cada crisis, lo cual es muestra de su éxito desde el punto de vista del capitalista industrial estadounidense. En este contexto, Donald Trump asume la presidencia en 2017, lo que implicó un cambio disruptivo a partir de la implementación de nuevas políticas económicas impulsoras de la manufactura estadounidense y la desglobalización. Sin embargo, estas políticas no lograron revertir las consecuencias para la clase trabajadora de la producción de mercancías, y muy probablemente no lo harán, si tomamos en cuenta que la lógica del capitalismo a nivel mundial es obtener ganancias extraordinarias, innovando en sus formas de obtención de plusvalor, e implicando siempre un retroceso relativo en las condiciones de la clase trabajadora.

Ante la nueva administración presidencial de Joe Biden, sus políticas económicas se vuelven importantes para un posible tránsito a una nueva fase de desarrollo capitalista, bajo los términos de Mandel.¹⁷ Esto nos invi-

¹⁷ Los factores subjetivos son de suma importancia para la transición de una fase depresiva a una expansiva, ya que éstos se transmiten a los factores endógenos,

ta a reflexionar: ¿la pandemia actual se podría considerar como el comienzo de un nuevo ciclo largo (fase ascendente), en el sentido Mandeliano de tratarse de un factor subjetivo para la transición de fase? Podríamos conocer la respuesta una vez superada esta crisis sanitaria, y después de los posibles ajustes en la base económica y en el marco socioinstitucional del capitalismo mundial. Lo que sabemos hasta ahora es que el panorama para EUA no pinta lo suficientemente favorable como para revertir las tendencias de los últimos años, especialmente en su competencia frente a China. Como se mencionó previamente, la proyección de crecimiento económico de EUA es de retroceso para 2023, y la pandemia no parece terminar con sus estragos económicos con las actuales variantes del virus y otras por venir.

BIBLIOGRAFÍA

- AP (2018). “Donald Trump promulga ley que elimina regulaciones financieras” en *El Economista* [online]. 24 de mayo de 2018. Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Donald-Trump-promulga-ley-que-elimina-regulaciones-financieras-20180524-0121.html>
- BBC (2020). “Coronavirus lockdown protest: What’s behind the US demonstrations?” en BBC [online]. 21 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-52359100>

en tanto que conllevan un “aumento de la tasa de plusvalor derivado de las derrotas de la clase trabajadora después de episodios decisivos de lucha de clases” (Mandel, E. 1981: 336). Así, el aumento en la tasa de explotación no sólo se debe a la inercia de la acumulación de capital, sino al clima sociopolítico: “destrucción de sindicatos, eliminación de la democracia burguesa, atomización de la clase trabajadora, imposibilidad de venta colectiva de la fuerza de trabajo mercantil [...] así como el resultado de grandes luchas competitivas en el mercado mundial, competencia inter-imperialista, etc.” (Mandel, E. 1981: 336), elementos que revierten la tendencia de la tasa media de ganancia a la declinación, llevando a una onda larga expansiva.

- BBC (2021). "Impeachment de Trump | Las palabras de Trump por las que lo acusan de incitar la invasión al Congreso" en BBC [online]. 8 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-55580273>
- Beinstein, J. (2009). "La crisis en la era senil del capitalismo. Esperando inútilmente al quinto Kondratieff" en *El Viejo Topo*. Barcelona, no. 253, febrero 2009, pp. 62 - 69.
- Bermúdez, A. (2022). "Joe Biden: 3 logros y 3 frustraciones de su primer año en la presidencia de Estados Unidos" en BBC [online]. 20 de enero de 2022. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-60063480>
- Biden, J. (2020). "The Biden Emergency Action Plan to Save the Economy" en *Joe Biden for President: Official Campaign Website* [online] 2020. Disponible en <https://joebiden.com/the-biden-emergency-action-plan-to-save-the-economy/>
- Brenner, R. (2006). *La economía de la turbulencia global: Las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*. España, Ediciones Akal.
- Breuninger, K. (2019). "Trump rails against Powell a day after the Fed cuts rates for a third time this year" en *CNBC* [online]. 31 de octubre de 2019. Disponible en: <https://www.cnbc.com/2019/10/31/trump-rails-against-powell-day-after-fed-cuts-rates-for-a-third-time-this-year.html>
- Board of Governors of the Federal Reserve System (2022). "Data" en *Federal Reserve Board* [online]. 2022 [citado el 15 de enero de 2022]. Disponible en: <https://www.federalreserve.gov/>
- Bycoffe, A., Groskopf, C. y Mehta D. (2020). "How Americans View The Coronavirus Crisis And Trump's Response" en *FiveThirtyEight Interactives* [online]. 24 de agosto de 2020. Disponible en: <https://projects.fivethirtyeight.com/coronavirus-polls/>
- Castillo, D. (2018). "¿Estados Unidos contra la globalización? La reindustrialización y relocalización del trabajo 'deslocalizado'" en C. Castorena, et al. (comp.), *Estados Unidos contra el mundo: Trump y la nueva geopolítica*. Buenos Aires, CLACSO.

- CDC (2022). “Vacunaciones contra el Covid-19 en los Estados Unidos” en *Centers for Disease Control and Prevention* [online]. 16 de febrero de 2022. Disponible en: https://espanol-covid.cdc.gov/covid-data-tracker/#vaccinations_vacc-total-admin-rate-total
- CEA (2017). “How Deregulation Can Increase Economic Growth” en *The White House* [online]. 2 de octubre de 2017. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/articles/deregulation-can-increase-economic-growth/>
- CEA (2018). “Advancing Responsible Regulatory Reform: The Deregulatory Agenda” en *The White House* [online]. 9 de mayo de 2018. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/articles/advancing-responsible-regulatory-reform-deregulatory-agenda/>
- CEA (2019). “Deregulation Continues to Benefit American Consumers, Driving Economic Growth” en *The White House* [online]. 6 de diciembre de 2019. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/articles/deregulation-continues-benefit-american-consumers-driving-economic-growth/>
- Chesnais, F. (2007). “The economic foundations of contemporary imperialism” en *Historical Materialism*. Volumen 15, número 3, pp. 121-142.
- Congress.gov (2022). *H.R.6800-The Heroes Act*” en *Congress.gov* [online]. 15 de enero de 2022. Disponible en: <https://www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/6800>
- Dabat, A. (2009). “La crisis financiera en Estados Unidos y sus consecuencias internacionales” en *Problemas del Desarrollo*. Volumen 40, número 157, abril – junio 2009, pp. 39 – 74.
- Dabat, A. (2020). “Coronavirus y mundo actual” en *Primera Charla Virtual Reordenamiento global y pandemia por Covid-19 del PROGLOCODE*, 1º de mayo de 2020.
- De Zárata, F. (2020). “Joseph E. Stiglitz: Es un momento crítico para el futuro de Europa” en *El País* [online]. 4 de abril de 2020 [citado el 04 de abril de 2020]. Disponible en: <https://elpais.com/economia/negocio/2020-04-04/joseph-e-stiglitz-es-un-momento-critico-para-el-futuro-de-europa.html>

- DW (2021). “Biden: atacantes del Capitolio son “terroristas domésticos” en *DW* [online]. 7 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.dw.com/es/biden-atacantes-del-capitolio-son-terroristas-dom%C3%A9sticos/a-56164806>
- DW (2021). “Senado de EE.UU. aprueba legalidad del “impeachment” contra Donald Trump” en *DW* [online]. 9 de febrero de 2021. Disponible en: <https://www.dw.com/es/senado-de-eeuu-aprueba-legalidad-del-impeachment-contra-donald-trump/a-56516496>
- Economic Policy Institute (2020). “State of Working America Data Library” en *Economic Policy Institute* [online]. 2020. Disponible en: <https://www.epi.org/data/>
- Gopinath, G. (2020). “El Gran Confinamiento: La peor desaceleración económica desde la Gran Depresión” en *Blog Diálogo a fondo FMI* [online]. 14 de abril de 2020. Disponible en: <https://blog-dialogoaofondo.imf.org/?p=13190>
- Gordon, R.J. (2016). *The rise and fall of American growth: The U.S. standard of living since the Civil War*. USA, Princeton University Press.
- Haesbaert, R. (2013). “Del mito de la desterritorialización a la multiterritorialidad” en *Cultura y representaciones sociales*. Año 8, número 15, pp. 9 – 42.
- Harvey, D. (2020). “La fine del neoliberalismo” en *Jacobin Italia* [online]. 22 de marzo de 2020. Disponible en: <https://jacobinitalia.it/la-fine-del-neoliberalismo/>
- Hassett, T. (2018). “Tax Reform: Where Have We Been and Where Are We Going?” en *The White House* [online]. 06 de enero de 2018. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/articles/tax-reform-going/>
- Herman, Z. (2020). “The National Occupational Licensing Database” en *National Conference of State Legislatures* [online]. 24 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.ncsl.org/research/labor-and-employment/occupational-licensing-statute-database.aspx>
- IMF (2020). “Actualización de las perspectivas de la economía mundial, enero de 2020” en *International Monetary Fund* [online]. 20 de enero

- de 2020. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020>
- IMF (2020a). “Perspectivas de la Economía Mundial, abril de 2020 -- Capítulo 1, abril de 2020” en *International Monetary Fund* [online]. 14 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
- IMF (2020b). “Actualización de las perspectivas de la economía mundial, junio de 2020” en *International Monetary Fund* [online]. 24 de junio de 2020. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>
- IMF (2020c). “Actualización de las perspectivas de la economía mundial, octubre de 2020” en *International Monetary Fund* [online]. 30 de octubre de 2020. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>
- IMF (2021). “Actualización de las perspectivas de la economía mundial, enero de 2021” en *International Monetary Fund* [online]. 26 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>
- IMF (2021a). “Informes de perspectivas de la economía mundial” en *International Monetary Fund* [online]. Abril de 2021. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021>
- IMF (2021b). “Informes de perspectivas de la economía mundial” en *International Monetary Fund* [online]. Julio de 2021. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2021/07/27/world-economic-outlook-update-july-2021>
- IMF (2021c). “Informes de perspectivas de la economía mundial” en *International Monetary Fund* [online]. Octubre de 2021. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/>
- IMF (2022). “Policy Responses to Covid-19” en *International Monetary Fund* [online]. 15 de enero de 2022. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#U>

- IMF (2022a). “Informes de perspectivas de la economía mundial” en *International Monetary Fund* [online]. Enero de 2022. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/>
- ISM (2020). *July 2020 Manufacturing ISM® Report On Business®*. [online]. 2020. Disponible en: <https://www.ismworld.org/supply-management-news-and-reports/reports/ism-report-on-business/pmi/july/>
- Johns Hopkins University. (2022). *Johns Hopkins Coronavirus Resource Center*. [online]. 2022. Disponible en: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>
- Krugman, P. (2020). “Crashing Economy, Rising Stocks: What’s Going On?” en *The New York Times* [online]. 30 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.nytimes.com/2020/04/30/opinion/economy-stock-market-coronavirus.html>
- Krugman, P. (2021). “El asalto al Capitolio comenzó a fraguarse hace décadas” en *The New York Times* [online]. 12 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.nytimes.com/es/2021/01/12/espanol/opinion/capitolio-golpe.html>
- Laborde, A. (2020). “Trump anuncia que Estados Unidos rompe relaciones con la OMS” en *El País* [online]. 30 de mayo de 2020. Disponible en: <https://elpais.com/internacional/2020-05-29/trump-anuncia-que-ee-uu-rompe-relaciones-con-la-oms.html>
- Love, J., Stevens, M. y Gamio, L. (2020). “Where Americans Can Vote by Mail in the 2020 Elections” en *The New York Times* [online]. 14 de agosto de 2020. Disponible en: <https://www.nytimes.com/interactive/2020/08/11/us/politics/vote-by-mail-us-states.html>
- Mandel, E. (1979). *El capitalismo tardío*. México, Ediciones Era.
- Mandel, E. (1981). “Explaining Long Waves of Capitalist Development”, en *Futures*. Volumen 13, número 4, agosto de 1981, pp. 332 – 338.
- Mandel, E. (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista, La interpretación marxista*. España, Siglo XXI editores.

- Marx, K. (2009). *El Capital, Tomo I. Vol. I. El Proceso de Producción del Capital*. México, Siglo XXI Editores.
- McKinsey Global Institute. (2017). *Making it in America: revitalizing us manufacturing*. New York, McKinsey & Company.
- McKinsey Global Institute (2019). *Globalization in transition: the future of trade and value chains*. New York, McKinsey & Company.
- Milberg, W. y Winkler, D. (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. New York, Cambridge University Press.
- Montanaro, D. (2021). "Senate Acquits Trump In Impeachment Trial — Again" en *npr*. [online]. 13 de febrero de 2021. Disponible en: <https://www.npr.org/sections/trump-impeachment-trial-live-updates/2021/02/13/967098840/senate-acquits-trump-in-impeachment-trial-again>
- Murphy, A. et al. (2019). "GLOBAL 2000. The World's Largest Public Companies" en *Forbes* [online]. 04 de mayo de 2019. Disponible en: <https://www.forbes.com/>
- NAM (2020). "Economic and Operational Impacts of Covid-19 to Manufacturers" en *National Association of Manufacturers* [online]. 2020. Disponible en: <https://www.nam.org/coronasurvey/>
- Nather, D. (2020). "America's incomplete coronavirus shutdown" en *Axios* [online]. 30 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.axios.com/coronavirus-state-stay-at-home-orders-d24a664b-c2cb-4f63-9436-729d3f634588.html>
- OECD (2020). "Evaluating the initial impact of Covid-19 containment measures on economic activity" en *Confederation of International Contractors' Association: CICA* [online]. Abril de 2020. Disponible en: http://www.cica.net/wp-content/uploads/2020/04/200331_OECD_evaluating-initial-impact-of-Covid-19.pdf
- OECD (2020b). "OECD Data" en OCDE - OECD - *OECD.org*. [online]. 2020. Disponible en: <https://data.oecd.org/>
- Partington, R. (2018). "Nafta: what is it and why is Trump trying to re-negotiate?" en *The Guardian*. [online]. 30 de agosto de 2018.

- Disponible en: <https://www.theguardian.com/us-news/2018/aug/30/nafta-what-is-it-why-is-trump-trying-to-renegotiate>
- Perkis, D. (2020). "Making Sense of Private Debt" en *Economic Research - Federal Reserve Bank of St. Louis* [online]. marzo 2020. Disponible en <https://research.stlouisfed.org/publications/page1-econ/2020/03/02/making-sense-of-private-debt>
- Reuters (2020). "Cámara baja de EU aprueba paquete de 3 billones de dólares" en *El Economista* [online]. 18 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Camara-baja-de-EUaprueba-paquete-de-3-billones-de-dolares-20200518-0016.html>
- Roberts, A. (2013). "Financing social reproduction: The gendered relations of debt and mortgage finance in twenty-first-century America" en *New Political Economy*. Volumen 18, número 1, pp. 21-42.
- Philippon, T. (2019). "The Economics and Politics of Market Concentration" en *NBER Reporter* [online]. abril de 2019. Disponible en: <https://www.nber.org/reporter/2019number4/philippon.html>
- Rodríguez, J. (2005). *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*. Tesis doctoral. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rodrik, D. (2020). "Will Covid-19 Remake the World?" en *Project Syndicate* [online]. 6 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.project-syndicate.org/>
- Steinbock, D. (2018). "U.S.-China Trade War and Its Global Impacts" en *China Quarterly of International Strategic Studies*. Vol. 4, No. 4, pp. 515-542.
- Stiglitz, J. (2003). *Los felices 90. La semilla de la destrucción*. Madrid, Taurus.
- Subramanian, C. (2020). "Trump doubles down on mail-in voting concerns, warns of 'greatest election disaster in history'" en *USA Today* [online]. 31 de julio de 2020. Disponible en: <https://www.usatoday.com/story/news/politics/2020/07/31/trump-fraud-could-lead-greatest-election-disaster-history/5556777002/>

- The Associated Press (2021). "2020 Presidential Election Results" en *Bloomberg.com* [online]. 2021. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/graphics/2020-us-election-results>
- The Economist* (2016). "Trade, at what price?" en *The Economist* [online]. 2 de abril de 2016. Disponible en: <https://www.economist.com/united-states/2016/04/02/trade-at-POSTt-price>
- The New York Times* (2017). "Presidential Election Results: Donald J. Trump Wins" en *The New York Times* [online]. 9 de agosto de 2017, [citado 09 de agosto de 2017] Disponible en: <https://www.nytimes.com/elections/2016/results/president>
- The New York Times* (2020). "U.S. Jobless Claims Pass 40 Million" en *The New York Times* [online]. 20 de enero 2021 [citado 28 de mayo de 2020]. Disponible en: <https://www.nytimes.com/2020/05/28/business/unemployment-stock-market-coronavirus.html>
- The White House (2017). "President Donald J. Trump Signs H.J.Res. 37, H.J.Res. 44, H.J.Res. 57, and H.J.Res. 58 into Law" en *The White House* [online]. 27 de marzo de 2017. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-signs-h-j-res-37-h-j-res-44-h-j-res-57-h-j-res-58-law/>
- The White House (2018). "President Donald J. Trump's Foreign Policy Puts America First" en *The White House* [online]. 30 de enero 2018. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trumps-foreign-policy-puts-america-first/>
- The White House (2019). "The President's Principles on Workforce Freedom and Mobility" en *The White House* [online]. enero de 2019. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2020/01/Presidents-Principles-on-Workforce-Freedom-and-Mobility.pdf>
- The White House (2020). "President Donald J. Trump's United States-Mexico-Canada Agreement Delivers a Historic Win for American Workers" en *The White House* [online]. 29 de enero de 2020. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trumps-united-states-mexico-canada-agreement-delivers-historic-win-american-workers/>

- Ugarteche, O. (2018). *Arquitectura Financiera Internacional. Una genealogía (1850 – 2015)*. México, IIEC – UNAM, Ediciones Akal.
- U.S. Bureau of Economic Analysis (2022). “BEA Data” en *U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)* [online]. 2022. Disponible en: <https://www.bea.gov/>
- U.S. Bureau of Labor Statistics (2022). “Databases, Tables & Calculators by Subject” en *U.S. Bureau of Labor Statistics* [online]. 2022. Disponible en: <https://www.bls.gov/data/#api>
- US Today (2020). “Coronavirus reopening” en *US Today* [online]. 14 de mayo de 2020. Disponible en: <https://www.usatoday.com/storytelling/coronavirusreopening-america-map/>
- Valdés, J. (2020). “Conferencia: ¿Continuidad o cambio? Rumbo a la elección presidencial en Estados Unidos” en *Observatorio de la relación binacional México-Estados Unidos*. 2 de septiembre de 2020.
- Wallerstein, I. (2007). “Precipitate Decline” en *Harvard International Review*. Volumen 29, número. 1, primavera del 2007, pp. 50-55.
- World Economic Forum (2019). “The Global Competitiveness Report 2019” en *World Economic Forum* [online]. 9 octubre de 2019. Disponible en: <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019>

CAPÍTULO 9.
**La Economía Social y Solidaria en la pandemia:
lo posible en lo inédito e incierto ¹**

Antonio Mendoza Hernández ²

*A la memoria de Abel Rodríguez Rivera
Casa Tlamamatla SC de RL de CV*

INTRODUCCIÓN

El 31 de diciembre de 2019, la Organización Mundial de la Salud (OMS) estableció que había surgido una nueva epidemia a partir de un nuevo virus hasta ese momento, un nuevo coronavirus detectado en el mercado de mariscos de Wuhan, la capital de la provincia de Hubei en el centro de China. Para tratar de contener la expansión nacional de la infección, el gobierno chino impuso una drástica cuarentena en la provincia de Hubei a partir del 23 de enero de 2020 (Molano, F. 2020: 111-112). Sin embargo, el virus se

¹ El autor desea agradecer las observaciones recibidas de un dictaminador anónimo que sin duda mejoraron el capítulo. Como siempre los errores son responsabilidad exclusivamente del autor.

² Mexicano. Profesor–Investigador de tiempo completo definitivo “B”, Universidad Autónoma Metropolitana–Iztapalapa. Departamento de Economía. Área de Economía Política. Correo electrónico amh@xanum.uam.mx. Profesor Titular de Asignatura Interino “B”, Facultad de Economía, UNAM. Academia de Teorías Aplicadas e Historia y Desarrollo. Correo electrónico antoniom@economia.unam.mx. Perteneció al Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1. Profesor con Perfil Deseable en el Programa de Mejoramiento del profesorado (PROMEP) de la SEP.

expandió por Europa, Norteamérica, Latinoamérica y África. La cuarentena mundial “ha acelerado la crisis del capitalismo, el desempleo y la desigualdad en una escala sin precedentes” (Molano, F. 2020: 112). En el informe de Oxfam Internacional a enero de 2021 señala que “la pandemia de coronavirus tiene el potencial de agravar la desigualdad en prácticamente todos los países del mundo al mismo tiempo, una situación sin precedentes desde que existen registros. Más de dos millones de personas han perdido la vida, y cientos de millones se están viendo arrastradas a la pobreza” (Oxfam, 2021). Para enero de 2022, la misma agencia señalaba que “los diez hombres más ricos del mundo han duplicado sus fortunas mientras que, según se estima, más de 160 millones de personas han caído en la pobreza. Mientras tanto, se calcula que cerca de 17 millones de personas han perdido la vida a causa de la Covid-19, una magnitud de muertes sin precedentes desde la Segunda Guerra Mundial” (Oxfam, 2022). En tal sentido, para la CEPAL estamos ante la peor crisis de los últimos cien años y la recuperación podría tardar más de una década en llegar, para el caso del producto per cápita, y más de tres décadas para otros indicadores. El mundo se encuentra ante una crisis sanitaria y humanitaria sin precedentes en el último siglo (CEPAL, 2020). Mientras que el Fondo Monetario Internacional (FMI) llama a este momento como el *Gran Confinamiento*: La peor desaceleración económica desde la Gran Depresión (FMI, 2020).

Es evidente que la pandemia no ha generado una crisis, sino que ha acentuado sus dinámicas. La economía mundial enfrenta una nueva etapa de la crisis civilizatoria del capital. Esta nueva etapa agudiza la contradicción del capital con la reproducción de la vida. Han incrementado los niveles de desigualdad, la destrucción de las condiciones del trabajo tanto formales como informales y recrudescido la dependencia e invisibilización del trabajo reproductivo, en el hogar y en los territorios comunitarios (Azzati, S. *et al.* 2020). En la actualidad la vida humana sobre la tierra se encuentra en riesgo, amenazada por el modelo de reproducción capitalista (Collin, L. 2018).

Ante las diversas crisis aceleradas por la Covid-19, el propósito del documento es realizar una lectura de la situación en clave de Economía

Social Solidaria (ESS) para mostrar lo posible ante un momento inédito e incierto. Se multiplican las propuestas y teorías críticas que buscan alternativas para la sobrevivencia de la humanidad, al tiempo que emergen y se visibilizan procesos colectivos de organización, tanto dinámicas ya existentes, y otras que se reinventan en el día a día, tomando un papel clave frente a la pandemia. Entre otras se encuentran las Redes Alimentarias Alternativas (RAA), que son integradas por colectivos o cooperativas de consumo para responder de una manera organizada “a los retos del sistema agroalimentario actual. Articulan productores, transformadores y consumidores para construir sistemas alimentarios más locales, justos, democráticos y sustentables” (*Gaceta*, UNAM. 2020).

La Covid-19 ha redefinido los procesos de trabajo de las RAA, fortaleciendo “circuitos que constituyen infraestructura popular con prácticas de solidaridad, redes de ayuda y de cuidado mutuo para la reproducción cotidiana: del alimento a la limpieza, de la salud a los cuidados” (Azzati, S. 2020). Durante el periodo del confinamiento y distanciamiento físico debido a la pandemia, las RAA han fortalecido prácticas y sentidos para lograr la reproducción de la vida en medio de contextos donde la norma es una “economía sin contacto.” En un sentido amplio, el término hace referencia a las actividades económicas que se realizan sin que exista un contacto físico entre las personas, ya sea que estén de forma presencial o remota (BBVA, 2020). Esto es, que las RAA han innovado e integrado a sus procesos de producción y distribución aplicaciones tecnológicas devolviendo a estos instrumentos la dignidad.

El objetivo de este apartado, por tanto, es poder sumar aportes desde la visión de la ESS con experiencias de denuncia, resistencia y construcción de alternativas que están teniendo lugar ante la actual crisis sanitaria, económica y social. La crisis económica y la emergencia sanitaria son manifestaciones de un patrón de acumulación, cuya lógica es expropiar y concentrar la riqueza y beneficios a costa de profundizar las desigualdades, devastar la naturaleza y romper los tejidos sociales. Pero también existen posibilidades y potencias más allá del confinamiento y de la crisis.

La ESS, representa una potencia con vocación de futuro que nos ofrece una visión del mundo con un pensamiento y práctica, la cual puede ser parte de la construcción de un modelo postneoliberal. El documento se divide en tres momentos y ofrece una reflexión final. El primer momento es lo inédito. En los tiempos actuales, parece ser que la única certeza es lo incierto. A diario nos han señalado que estamos ante una crisis inédita cuyas consecuencias están siendo apenas evaluadas: la pandemia de Covid-19 es un hecho histórico. Pasará a la historia por haberse cobrado más de dos millones de vidas en todo el mundo, y por haber provocado que cientos de millones de personas más se hayan visto sumidas en una situación de pobreza y de falta total de recursos: sin embargo, dentro de lo inédito esta lo posible.

En el momento dos, se busca destacar que, en medio de este contexto, esta lo posible. Existe una propensión del ser humano a colaborar utilizando habilidades cooperativas, con la capacidad de generar con otros intenciones y compromisos solidarios en el bien común. Se trata de lógicas de actuación distintas a la crematística que hoy domina el pensamiento económico con el “arte de hacer dinero”, bajo los supuestos de la optimización – escasez – equilibrio. El momento tres es hacer posible lo real. Las RAA se han reinventado, y están encontrando formas y mecanismos novedosos para garantizar la reproducción de la vida enfrentando esta crisis y el aislamiento con organización y creatividad, consolidando espacios de solidaridad, autogestión y autoorganización. Desde la solidaridad se recupera un optimismo revolucionario. Un entusiasmo de la voluntad organizada que, con alegría, le apuesta a la vida en su sentido amplio desde la comunidad. Desde los emprendimientos y experiencias asociados a la ESS, tanto en lo rural como en lo urbano, hacen posible la ESS en la pandemia, hacen posible lo real.

9.1 LO INÉDITO E INCIERTO COMO PUNTO DE PARTIDA

En el costo de la crisis y la pandemia, el diagnóstico parece inapelable: “es una época sin futuro y sin esperanza –o de futuros vacíos y falsas

esperanzas” (Esteve, G. 2020: 24). La crisis en curso ha sido calificada como la más profunda de los últimos cien años. El FMI llama a este momento como el *Gran Confinamiento*: La peor desaceleración económica desde la Gran Depresión (FMI, 2020), mientras que para la Secretaria Ejecutiva de la CEPAL, Alicia Bárcena, el mundo se encuentra ante una crisis sanitaria y humanitaria sin precedentes en el último siglo: La crisis que sufre la región en 2020, con una caída del PIB entre 6.3% y 8%, será la peor en toda su historia. Señala que, para encontrar una contracción de magnitud comparable, hace falta retroceder hasta la Gran Depresión de 1930 (-5%) o más aún hasta 1914 (-4.9%). Estamos frente a la posibilidad de una década perdida (CEPAL, 2020). El Banco Mundial (BM, 2020) estima que los efectos de la pandemia incrementarán la pobreza extrema de 40 a 60 millones de personas.

Como consecuencia de la pandemia, se prevé que la desigualdad de ingresos aumente o aumente mucho (Oxfam, 2021), lo que ahondará las asimetrías y la vulnerabilidad en los sectores ya vulnerados. En América Latina y el Caribe, se prevé que en el año 2020 el crecimiento de la pobreza será de 4.4 %, y la pobreza extrema de 2.6 %: en el caso específico de México, se pronostica en un escenario alto, un incremento de la pobreza de 48.9% y para la pobreza extrema, de 17.1%, y en un escenario bajo, pobreza de 46.7% y 14.9% para la pobreza extrema (CEPAL, 2020).

Para Gerardo Esquivel, el impacto de la pandemia sobre la actividad económica en México ha sido muy significativo y diversificado por dos vías: oferta y demanda.³ En la magnitud y características de dicho impacto, el autor ha identificado tres etapas durante el 2020, que están asociadas al comportamiento de la actividad económica con efectos sobre el gasto, consumo, empleo y pobreza (Esquivel, 2020). Sin embargo – nos advierte Arturo Guillén– no se deben olvidar dos cuestiones. La primera es que la economía mexicana ha estado inmersa en un proceso de

³ Para ver los impactos de la pandemia sobre la economía mexicana puede consultarse el libro colectivo México ante el Covid-19: acciones y retos, editado por la UAM, consultar en <https://www.casadelibrosabiertos.uam.mx/contenido/contenido/Libroelectronico/Mexico-ante-covid-19-acciones-retos.pdf>

semi-estancamiento económico desde hace tres décadas, cuando inició su tránsito al neoliberalismo de resultados de la renegociación ortodoxa de la deuda externa. La segunda es que la pandemia coincide con el comienzo del gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), es decir, de un gobierno que puede ser definido nacional-popular que representan un alejamiento parcial de la estrategia neoliberal, pero que conservan el “núcleo duro” de las políticas macroeconómicas (monetaria, fiscal y cambiaria) asociadas a la globalización financiera. Hasta ahora, la respuesta del gobierno de AMLO frente a la pandemia ha sido mantener las definiciones estratégicas de la 4T, que se planteó desde la campaña electoral y aparecen en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2019-2024, sin embargo, ante la magnitud de la crisis, son necesarios mayores recursos y una mayor participación del Estado (Guillén, A. 2020b).

La numeraria antes señalada anuncia que estamos ante la posibilidad de que nos encontremos con una crisis que amenaza con hundir la economía global en una recesión sin precedente, donde la pandemia es un detonador que incide en la extensión y profundidad de la crisis misma, profundizando aún más una desigualdad social mantenida por generaciones. Ante tal escenario, se necesita buscar respuestas que no estén sólo relacionadas con las estrategias del Estado o con los mecanismos de una economía de mercado.

La respuesta debe ser por fuerza una visión integral que coloque en el centro a la vida en su sentido amplio, donde primero “es preciso rechazar con rigor los múltiples cachondeos apocalípticos que han estado proliferando y se emplean para sembrar el pánico,” (Esteva, G. 2020) con expresiones como las arriba citadas: “La crisis en curso ha sido calificada como la más profunda de los últimos cien años”. Se trata de los *think tanks* de la catástrofe⁴ que sólo invitan a las visiones apocalípticas que paralizan.

⁴ Pero también se debe advertir sobre las denuncias de que estamos “ante un experimento que pone a prueba lo que vendrá. La actual emergencia sanitaria –sostiene Agamben– puede considerarse como el laboratorio en el que se preparan los nuevos arreglos políticos y sociales que esperan a la humanidad”. “Podríamos salir”, piensa Franco “Bifo” Berardi, “bajo las condiciones de un Estado tecno-totalitario perfecto.” Citado por Gustavo Esteva (Esteva, G. 2020).

La pandemia de la Covid-19 constituye sin duda un llamado de alerta, donde la respuesta deberá ser una oportunidad de recuperar el sentido y los sentidos de la vida misma. Ante un momento inédito, las respuestas deberán ser inéditas también. En los casos pandemia y crisis económica, “lo único cierto en el presente es el escenario de incertidumbre radical sobre su derrotero. De lo que no hay duda es que será muy profunda. La discusión en esta coyuntura está centrada en la forma que puede tener la salida de esta crisis. Los voceros del establishment ilusionan una recuperación en ‘V’ y creen que todo volverá pronto a ser como antes” (Guillén, A. 2020a). Nada volverá a ser como antes.

Necesitamos reconocer con entereza que el mundo que conocíamos llegó a su fin y no volverá. “No podrá retornar, cualquiera de las formas o definiciones que demos a la *normalidad*, ese conjunto de condiciones que eran insoportables para un gran número de personas, las que ahora han estado insistiendo en que no quieren regresar a ella. Lo planteó claramente Evade Chile el 19 de marzo: “No volveremos a la normalidad, porque la normalidad era el problema” (Esteva, G. 2020).

En la “nueva normalidad” continuará la tendencia estructural del capitalismo al estancamiento, así como su insostenibilidad en el largo plazo. El capitalismo en el pasado o en el futuro continuará con sus crisis, contradicciones y problemas socio-ambientales que se profundizarán. El tema –nos recuerda Enrique Ortiz– no es volver a una nueva normalidad, es construir una nueva realidad. En ese sentido cobra relevancia la pregunta que formuló Samir Amin a mediados de 1970 ¿Salir de la crisis del capitalismo o salir del capitalismo en crisis?

9.2 LO POSIBLE EN LO INÉDITO

La Economía Social Solidaria (ESS), se basa en experiencias concretas que están resolviendo parte de los problemas sociales, sanitarios y económicos de la gente en plena pandemia. Están en condiciones de resolver las necesidades sentidas porque introducen la solidaridad en la economía,

incorporan la solidaridad en la teoría y en la práctica de la economía (Razeto, L. 2007). Se trata de iniciativas que generan trabajo a la vez que fortalecen el tejido social, construyendo racionalidades que recuperan la dimensión humana, social, política, económica y cultural del trabajo (REAS, 2011). Es a la lógica de la reproducción ampliada de la vida donde el trabajo humano deberá orientarse a proveer bienes materiales y espirituales, comida, vivienda, abrigo, salud, actividades creativas, tiempo para el afecto, el esparcimiento y de realización de las personas, y le agregamos el componente sustentable, sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras (Collin, L. 2018).

Lo anterior puede significar grandes aportes para la construcción de un paradigma que, desde la práctica, construya bases materiales para salir del capitalismo en crisis. Se trata de “alternativas (con diferentes intensidades) a las modernizaciones reales que han sido dominantes desde el siglo XIX hasta hoy. En particular, una alternativa frente a la modernización capitalista real” (González, R. 2020).

La ESS representa una alternativa frente al capitalismo que “es el modo de producción en el cual los medios de producción y de distribución, así como el trabajo, se vuelven mercancías apropiadas de forma privada. Los medios de producción y distribución se vuelven capital a medida que se concentran en manos de una minoría, mientras la mayoría se limita a la posesión de su capacidad individual de trabajo” (Singer, p. 2007). En el capitalismo, la lógica que anima la producción es la de la reproducción ampliada del capital, que remite a producir más con menos. Se produce para vender y para ganar dinero. “El capitalismo genera muchos bienes materiales, pero no para todos. Produce mucho para pocos y hambre para muchos. Tampoco genera trabajo para todos, solo valorar el dinero como medida del éxito, y la difusión del individualismo y del consumismo como estilo de vida que no solo pone en riesgo la sobrevivencia de las generaciones futuras, sino también de la humanidad.” (Collin, L. 2018).

Se trata de la racionalidad que nace en el capitalismo como racionalidad del intercambio, dominada por la competencia. Sin embargo, a

lo largo de la historia de la humanidad han existido distintas formas de organizar la producción y distribución a través de racionalidades económicas distintas. Siguiendo a Karl Polanyi (2014), además de la lógica del intercambio, existen dos lógicas de integración: la reciprocidad y la redistribución.

La reciprocidad, considerada como la primera forma de integración de la economía en la sociedad, presupone un trasfondo social de agrupaciones simétricas y horizontales que mantienen intercambios con el sentido de reforzar el vínculo social entre las partes con un nivel de reciprocidad interpersonal, por ejemplo, el intercambio por medio de dones: dar – recibir – devolver entre grupos de parentesco como la familia y las agrupaciones. En las prácticas de reciprocidad, la estructura fundamental es la simetría, en donde existe una gran coherencia entre generosidad como fundamento de prestigio y el carácter muy limitado de la acumulación privada. Mientras que la redistribución, como segunda forma de integración, supone como estructura fundamental la centralidad y la emergencia de una institución, en la mayoría de los casos, aunque no siempre, organizada de forma jerárquica, como el Estado, que a través de la acción pública se moviliza apropiándose de recursos que distribuye de forma centralizada, generando movimientos de apropiación en dirección a un centro y posteriormente, desde el mismo centro, los realiza al exterior siguiendo costumbres, leyes o decisiones *ad hoc* (Alvater, E. 2011; Caillé, A. 2009; Maucourant, J. 2006; Polanyi, K. 2014).

Estas lógicas de actuación o de integración económica no existen en una situación de pureza. Las tres racionalidades: intercambio, reciprocidad y redistribución interactúan y se relacionan, entreverando relaciones sociales cotidianas. Bajo el neoliberalismo, la lógica del intercambio mercantil domina la reciprocidad y la redistribución.

Elmar Alvater (2011) actualiza las lógicas de actuación de Polanyi, integrando la racionalidad de la solidaridad. Lo que significa es que “la solidaridad se introduzca en la economía misma, y que opere y actúe en las diversas fases del ciclo económico, o sea, en la producción, circulación, consumo y acumulación” (Razeto, L. 2007).

Para Altvater, la solidaridad es otra de las lógicas de actuación, donde existe una amplia y diversa cantidad de experiencias, ideas y propuestas. “Podemos situar la multiplicación de la racionalidad de la solidaridad en América Latina en los años 80 del siglo XX, en tiempos de crisis con, por un lado, la emergencia de gran cantidad de prácticas colectivas urbano-populares y, por otro lado, el afinamiento de la mirada analítica que permitió ver las formas de reproducción social de vastos sectores sociales que habían sido (y son) llamados marginales, informales, microempresarios” (González, R. 2020:25).

Entonces, para América Latina, los antecedentes de la ESS los encontramos en la economía popular⁵ y en la economía social.⁶ Desde esta perspectiva, “la llamada economía solidaria, por el momento, se encuentra en una posición ambivalente: por un lado, promete otro mundo posible y, por el otro, se ubica como una opción para pobres o personas con capacidades diferentes, es decir, como una acción complementaria o subsidiaria de la del mercado” (Collin, L. 2018). Si nos colocamos desde la perspectiva donde la ESS promete otro mundo posible, la ESS surge como un sistema económico alternativo al capitalismo, creando formas de organización y relaciones económicas donde predominan las prácticas de complementariedad, la reciprocidad, la justicia distributiva.

Dichas prácticas tienen en su interior un alto nivel de diversidad o heterogeneidad, pero producen, distribuyen, consumen, ahorran o invierten, con características específicas que, desde varios puntos de vista, presentan un carácter social y solidario. Se trata de poner más solidaridad en los

⁵ Es la economía empírica de los trabajadores, dependientes o autónomos, de los que viven o quieren vivir de su trabajo, es la economía de sus familias y comunidades, asociaciones, organizaciones y redes de cooperación o ayuda mutua, formales o informales (Coraggio, J. 2020).

⁶ Es el proyecto social de construcción de otra economía. Es el sistema plural de instituciones, normas, valores morales, prácticas y relaciones sociales de producción por los que las sociedades organizan históricamente el proceso económico, para generar las bases materiales de la realización de las necesidades y deseos legítimos de todos, para vivir con dignidad, con libertad responsable de opciones, en democracia y en equilibrio con la naturaleza (Coraggio, J. 2020).

empresarios, las empresas, en el mercado, en el sector público, en las políticas económicas, en el consumo, en el gasto social (González, R. 2020; Coraggio, J. 2020; Singer, P. 2007; Razeto, L. 2007).

Ello “implica producir con solidaridad, distribuir con solidaridad, consumir con solidaridad, acumular y desarrollar con solidaridad. Y que se introduzca y comparezca también en la teoría económica, superando una ausencia muy notoria en una disciplina en la cual el concepto de solidaridad pareciera no encajar apropiadamente” (Razeto, L. 2007). Podemos identificar tres rasgos en este *modo de hacer economía*, una *nueva racionalidad económica*: 1) la autogestión y la cooperación; 2) el control del emprendimiento y el poder de decisión; c) la gestión del emprendimiento organiza el proceso productivo, opera las estrategias económicas y determina el destino del excedente producido (Gaier, 2007). A partir de estos referentes teóricos se puede proponer una alternativa metodológica⁷ “más concreta para identificar las principales dimensiones que deberían servir para analizar las cooperativas, las sociedades de solidaridad social, colectivos y organizaciones autogestivas” (Uharte, L. 2019).

En las expresiones de la ESS, los trabajadores asumen el control y autoorganizan el proceso de trabajo mediante la propiedad colectiva, la organización democrática y el compromiso social. Las relaciones solidarias generan un sistema alternativo que se construye a través de redes horizontales y verticales de producción e intercambio de bienes y servicios. Lo anterior coexistiendo con las lógicas de actuación estudiadas por Karl Polanyi, manteniendo lo propio y relacionándose con lo ajeno, haciendo posible lo real.

⁷ Las dimensiones generales son cuatro, teniendo cada una de ellas diferentes variables a evaluar. La primera aborda el modelo de gestión del poder, la segunda analiza las características del modelo productivo y reproductivo, la tercera evalúa las articulaciones y cooperación con otras entidades (a nivel micro, meso y macro) y, la cuarta se centra en el modelo de relación con las instituciones públicas.” (Uharte, L. 2019).

9.3 HACER POSIBLE LO REAL

Las Redes Alimentarias Alternativas (RAA) se han reinventado y están encontrando formas y mecanismos novedosos para garantizar la reproducción de la vida enfrentando esta crisis y el aislamiento con organización y creatividad, consolidando espacios de autogestión y autoorganización.

Antes de la crisis sanitaria, las RAA venían adquiriendo importancia en la búsqueda de alimentos alejados de los agroquímicos y asociados a la producción agroecológica y orgánica. En plena crisis económica y sanitaria, la búsqueda de alimentos sanos y saludables que refuerzan el sistema inmunológico se ha convertido en una demanda por los consumidores urbanos.

Las Cooperativas o Colectivos de Consumo han fortalecido sus redes alimentarias alternativas: es el caso de Despensas Solidarias, Cooperativa de Consumo La Imposible, Multitruque Mixiuhca, Mercado Alternativo de Tlalpan, Mercado de las Cosas Verdes, Tianguis Alternativo de Puebla o del Colectivo Zacahuitco. Estos colectivos y cooperativas de consumo existían antes de la crisis sanitaria, y a partir del contexto actual han innovado y reinventando su logística, operación y comunicación, ajustando su organización al movimiento de esta realidad.⁸

En su práctica cotidiana, estas redes alimentarias mantienen cuatro variables necesarias en este tiempo: *la sanidad y el cuidado a la salud, el trabajo y un ingreso digno*. Han cobrado fuerza las ideas de “consume lo local”, “compra a productores locales a precios justos”, “adquiere

⁸ Pueden consultarse, entre otras, las siguientes direcciones: <https://www.facebook.com/CanastaBas>, <https://www.facebook.com/Comunidad-Multitruque-Mixiuhca-1748320212147607>, [sigue...] <https://www.facebook.com/laimposiblecooperativa>, <https://www.facebook.com/MercadoAlternativoDeTlalpan>, <https://es-la.facebook.com/tianguispuebla>

Particularmente, la economía sin contacto cobra más relevancia cuando se analizan las transiciones de diversas actividades y sectores económicos que tradicionalmente se hacían con contacto físico de personas hacia modalidades o sustitutos sin contacto. Este paradigma está inmerso en un contexto continuo de cambios tecnológicos, culturales y sociales, y con fuerte impulso debido a la pandemia (BBVA, 2020).

alimentos sin explotación”, que han acompañado a las experiencias de la ESS por mucho tiempo. También estas organizaciones han tenido una capacidad colectiva de ajuste al reinventarse y organizarse dado su escala: lo local.

Lo local es una escala que se ajusta a la dinámica fundamental de la vida, por lo que les ha permitido una proximidad entre el consumidor y el productor: en plena vida *online* están logrando ejercicios que parecían impensables: 1) colocando en la mesa de los consumidores urbanos una variedad de alimentos y productos, 2) utilizando la tecnología para organizar la demanda, la capacidad de la oferta y la entrega de pedidos, 3) fortaleciendo sus redes e incrementado los consumidores. Su propia naturaleza de estos colectivos para generar relaciones confiables, su escala, sus principios y valores les han permitido ajustar sus prácticas asociativas y adaptar su organización en el uso de tecnologías de la información en una economía sin contacto. Se trata de una tecnología al servicio del bien común, para contribuir a la soberanía alimentaria y la agroecología.

Estas experiencias de vida y de trabajo en la organización del consumo urbano, y la producción generada en las zonas rurales, han permitido recuperar cierta seguridad y soberanía alimentaria reactivando huertos urbanos. La emergencia sanitaria ha permitido visibilizar que estas realidades existen en todo nuestro país. Por ejemplo, entre 2006 y 2013, un estudio arrojó un total de 2,280 proyectos o experiencias asociadas al tema de la sustentabilidad con propiedad social en México, localizadas en 16 regiones del país. Estos proyectos son identificados como empresas sociales, algunas asociadas a cooperativas, sociedades de solidaridad social, o se encuentran como entidades dentro de las comunidades mismas, en el mundo rural, que combinan atributos y fortalezas tradicionales (Toledo, M. y Ortiz, L. 2014).

Estas experiencias y proyectos involucran “un entramado de relaciones sociales que, por una parte, posibilitan su dinámica y cohesión interna y, por otro, su articulación con el entorno social más amplio del que forman parte y que rebasa un ámbito estrictamente local” (Toledo, M. y Ortiz, L. 2014).

Así, estas realidades existían antes que la emergencia sanitaria, por lo tanto se encuentran después de ella. En estos tiempos que pasan se han multiplicado y contagiado la experiencia, con la réplica de las experiencias de las RAA. Estas iniciativas tienen límites y contradicciones, que hoy los toman como desafíos y oportunidades para apostar, en un mundo inédito e incierto, a la construcción del futuro, hoy.

ÚLTIMA REFLEXIÓN

Las epidemias y las pandemias no son sólo fenómenos biológicos o sanitarios, sino que están vinculadas a situaciones históricas –concretas. Hasta el momento de la redacción de este documento, se habían contabilizado aproximadamente la muerte de 1,86 millones de personas por el virus, y se habían confirmado más de 86 millones de casos por Covid-19 en todo el mundo. El virus sigue y se expande, provocando por rebrotes y nuevas cepas. El virus está haciendo su trabajo, pero, al mismo tiempo, también vamos distinguiendo lo que realmente era y es importante, así como el carácter accesorio de casi todo lo que hasta ayer era indispensable.

En general, ni el mercado ni el Estado podrán ocuparse de los costos y salidas de la doble crisis, o sólo lo harán en forma limitada y transitoria. Por ejemplo, la crisis está en el empleo y no en el trabajo. El empleo pertenece a un modelo económico y civilizatorio asociado a la explotación, y que hoy está en crisis. Ante una crisis inédita y sin certezas, no podemos pensar y construir la postpandemia con las estrategias y experiencias que crearon el mundo que produjo la pandemia: capitalismo, crecimiento, desarrollo, globalización, competitividad y eficiencia.

Necesitamos de las experiencias y prácticas de las Redes Alimentarias Alternativas (RAA). Estas iniciativas están en desconexión parcial con los sistemas dominantes, y pertenecen a las estrategias que abren la imaginación para crear futuros posibles. Las experiencias de vida y de trabajo de las RAA son, a la vez, experiencias de sustento y esperanza. A través de cómo las iniciativas de la Economía Social Solidaria (ESS) resuelven sus necesidades está

implícita su visión de futuro, en el sentido en que sus prácticas buscan la resolución de sus necesidades y no la de maximizar el beneficio, priorizan el desarrollo de la vida de todas las personas y de la naturaleza, reproduciendo la vida ampliada y no la reproducción ampliada del capital.

Las prácticas y sentidos de las RAA *continúan la reproducción de la vida* en medio de contextos de alta precariedad, construyendo espacios de respuesta a los efectos más devastadores de la crisis y de la emergencia sanitaria. Nos ofrecen *soluciones y respuestas en sus ámbitos de comunidad*, en un contexto donde lo inédito e incierto se han instalado en nuestro diario vivir, e invitan a las visiones apocalípticas que paralizan.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvater, E. (2011). "Alternativas convincentes dentro de la sociedad: solidaridad y sostenibilidad" en *El fin del capitalismo tal y como lo conocemos*. España, El viejo topo, pp. 245-292.
- Azzati, S. et al. (2020). "Economías populares en la pandemia". Grupo de Trabajo CLACSO.
- Banco Mundial (2020). *World Bank Blogs* [online]. 2020. Disponible en: <https://blogs.worldbank.org>
- BBVA (2020). "Hacia una economía sin contacto" en *BBVA Research* [online]. 28 de septiembre de 2020. Disponible en: <https://www.bbva-research.com/publicaciones/hacia-una-economia-sin-contacto/>
- Caillé, A. (2009). "Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular" en José Luis Coraggio (comp.), *¿Qué es lo económico?* Argentina, Ediciones CICCUS, pp. 13-46.
- CEPAL (2020). "El mundo se encuentra ante una crisis sanitaria y humanitaria sin precedentes en el último siglo" en CEPAL [online]. 03 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/temas/covid-19>
- Collin, L. (2018). "Economía Solidaria y lógica reproductiva" en Santamaría, E., Yufra, L. y de la Haba, J. (comp.), *Investigando Economías Solidarias*. Cataluña, ERAPI, pp. 17-30.

- Coraggio, J. L. (2020). *Nro 1. Economía social y solidaria: conceptos básicos*. Argentina, Consejo Consultivo INAES.
- Esquivel, G. (2020). "Los impactos económicos de la pandemia en México" en *Economía UNAM*. Volumen 17, número 51, septiembre-diciembre, pp. 28–44.
- Esteva, G. (2020). "El día después se está produciendo un despertar" en *Revista de la Universidad Iberoamericana*. Año XII, número 68, junio-julio, pp. 24–33.
- FMI (2020). "El Gran Confinamiento: La peor desaceleración económica desde la Gran Depresión" en *Diálogo a fondo* [online]. 14 de abril de 2020. Disponible en: <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13190>
- Gaceta UNAM (2020). "Redes Alimentarias Alternativas y estrategias de adaptación ante la Covid-19" en *UNAM Global* [online]. 19 de junio 2020. Disponible en: <https://bit.ly/39ZC0bE>
- García, J. y Laville, J. L. (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria. Una economía que emerge como economía real*. Barcelona, Icaria
- Gaiger, L. I. (2007). "La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas" en Coraggio, J. L. (comp.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*. Argentina, Editorial Altamira, pp. 79–110.
- González Meyer, R. (2020). "Despliegue histórico, diversidad y horizontes de una economía social, solidaria, comunitaria" en Carranza, C. y Martínez, A. (comp.). *Desafíos de la Economía Solidaria y Comunitaria. Acercamientos conceptuales desde las experiencias*. Ecuador, Universidad Central del Ecuador, pp. 20–48
- Guillén, A. (2020a). "¡No es el coronavirus, estúpido, es una nueva fase de la crisis del capital!" en *Boletín Nuestra América XXI. Desafíos y alternativas* [online]. abril 2020. Grupo de Trabajo: Crisis y economía mundial, número 42, pp. 2-4. Disponible en: <https://www.clacso.org/wp-content/uploads/2020/04/BOLETI%CC%81N-42.pdf>
- Guillén, A. (2020b). "La economía mexicana en el marco de la pandemia y de la crisis económica global" en Medel, C. et al. (comp.), *México ante el Covid-19: acciones y retos*. México, UAM, pp. 215–224.

- Maucourant, J. (2006). *Descubrir a Polanyi*. España, SGU.
- Molano, F. (2020). *Capitalismo y pandemias*. Madrid, Traficantes de sueños.
- Oxfam (2022). “Las desigualdades matan” en *Oxfam*, [online]. enero 2022. Disponible en: <https://oxfamilibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/621341/bp-inequality-kills-170122-es.pdf>
- Oxfam (2021). “El virus de la desigualdad” en *Oxfam*, [online]. enero 2021. Disponible en: <https://www.oxfam.org/sites/default/files/el-virus-de-la-desigualdad.pdf>
- Polanyi, K. (2014). “La economía como actividad institucionalizada” en Polanyi, K. *Los límites del mercado. Reflexiones sobre economía, antropología y democracia*. Madrid, Capitán Swing, pp. 187–214.
- Razeto, L. (2007). “La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto” en Coraggio, J. L. (comp.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*. Argentina, Editorial Altamira, pp. 317–338.
- REAS (2011). “Carta de Principios de la Economía Solidaria” en *Red de redes de economía alternativa y solidaria* [online]. Mayo 2011. Disponible en: https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/pages_attachments/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf
- Singer, P. (2007). “Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución” en Coraggio, J. L. (comp.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*. Argentina, Editorial Altamira, pp. 59–78.
- Toledo, M. V. y Ortiz, E. (2014). *México, regiones que caminan a la sustentabilidad. Una geopolítica de las resistencias bioculturales*. México, Universidad Iberoamericana de Puebla.
- Uharte, L. M. y Comas, J. M. (2019). *Repensar la economía desde lo popular*. España, Icaria.

CAPÍTULO 10.

La renta básica como una salida a la crisis económica

Oscar Ramírez Hernández¹

INTRODUCCIÓN

Tiene razón Gorz cuando señala que

la cultura que domina actualmente es que entre más se trabaja, todos estamos mejor, y que quien lo hace bien triunfa socialmente, pero quien no lo hace lleva en sí mismo la culpa de su trabajo; no obstante, la era industrial, con sus revoluciones tecnológicas y avances informáticos, ha hecho caduca esta ideología: es mentira que para vivir mejor haya que laborar más, o que producir más conduzca necesariamente a una vida plena, el vínculo entre más y mejor ha sido fracturado” (Gorz, A. 1991: 278).

El sistema económico moderno ha impulsado un cambio tecnológico de un alcance y una rapidez sin precedente, que deviene en una

¹ Mexicano. Licenciado en Ciencia Política por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales; Licenciado en Economía por la Facultad de Economía, cuenta con el Posgrado de la Especialidad en Desarrollo Social, todos en la Universidad Nacional Autónoma de México. Labora en la Auditoría Superior de la Federación. Correo electrónico: oramirez@asf.gob.mx

producción progresiva, combinada con una cantidad necesaria de horas hombre decreciente, lo que resulta en que la economía ya no requiere que todos laboren a tiempo completo, la ideología que sustenta el trabajo asalariado es impracticable y está en crisis, sin embargo no asistimos a un mundo en donde disfrutemos del aumento de la técnica que traiga como resultado la distribución del tiempo libre disponible para toda la sociedad, con una jornada laboral disminuida y con el reparto de las ganancias equitativamente; lo que vemos es un mundo fraccionado, provocado por una tecnificación de los procesos que no puede darles trabajo a todos, una clase asalariada dividida entre la élite de trabajadores que tiene el trabajo asegurado a costa de soportar jornadas extenuantes, prestaciones garantizadas y un salario relativamente decoroso, y ejércitos enteros de trabajadores precarios o parados, sin seguridad social y sin un salario asegurado, ¿qué sentido tiene entonces el aumento de la tecnología en nuestras sociedades “avanzadas” si se ha vuelto contra nosotros?

Sostengo que el reparto de esa riqueza producida es la única salida compatible con la reducción del tiempo socialmente necesario para nuestra reproducción material, la liberación de ese tiempo de trabajo transformado en tiempo libre debe ser un bien común, un derecho social universal e incondicional.

El interés común de los desposeídos –tengan trabajo o no– no debe ser competir entre sí, sino la organización frente al capital para negociar colectivamente las condiciones de su empleo. El sindicalismo es la expresión de este interés común. El neo-sindicalismo tendrá que considerar estas nuevas circunstancias y rebasar los estrechos márgenes de la lucha con los cada vez menos asalariados, y voltear a ver a los cada vez más desposeídos sin salario para potenciar esta aspiración.

En un contexto en el que no hay trabajo pagado para todos a tiempo completo, el abandono de la ideología del trabajo con jornadas extenuantes, y la cultura de entre más se trabaje estaremos mejor, se convierte para el sindicalismo en un imperativo de supervivencia. Este abandono no es para nada una abdicación. El tema de la liberación del trabajo, en el sentido de trascender el reino de la necesidad y transitar al de la libertad, lo

mismo que el tema de trabajar menos para trabajar todos, han motivado las luchas del movimiento obrero desde sus orígenes. El objetivo no es entonces la disgregación de los intereses entre los asalariados y los parados, sino su unión para abanderar esta aspiración colectiva, y el sindicato tiene un papel importantísimo en esta nueva etapa.

Ante la contradicción entre desarrollo tecnológico que demanda cada vez menos mano de obra asalariada para producir mayores cantidades de bienes y servicios, y una cultura del trabajo como fuente de integración y funcionalidad social, la pandemia desatada por la Covid-19 puso de relieve la necesidad de pensar en políticas sociales radicalmente diferentes para enfrentar el desempleo masivo, la caída del consumo, el aumento de la desigualdad, así como del aumento de la pobreza; según el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), si en 2020 el PIB en México se contraía en 5.3%, la población en pobreza por ingresos pasaría de los 52.65 millones registrados en 2018, a 62.4 millones al concluir 2020, y la población en pobreza extrema se duplicaría, al pasar de 9.3 a 20 millones de personas.

En el nuevo escenario, es necesaria una política que rompa con el culto del trabajo asalariado, que no castigue el desempleo con el hambre, que sirva de piso mínimo a toda la sociedad independientemente de su condición social, raza, preferencias sexuales, religiosas, del género, y sobre todo de su disposición a trabajar asalariadamente, una reforma que reivindique la dignidad humana como derecho universal a la existencia material.

El presente trabajo es una apología de la Renta Básica² (RB) que, dadas sus características de universalidad e incondicionalidad, se presenta como la alternativa más factible ante el alcance y la profundidad de la crisis económica, acentuada por la declaratoria de pandemia por la aparición de la Covid-19.

² La renta básica es un ingreso pagado por el Estado, como derecho de ciudadanía, a cada miembro de pleno derecho o residente de la sociedad. En menos palabras: una renta básica es una asignación monetaria pública incondicional a toda la población.

El capítulo se divide en dos partes, en la primera justifico, desde un punto de vista ético-moral, la viabilidad de una reforma de estas características, y en la segunda expongo, desde una perspectiva económica, las consideraciones necesarias para pensar en la RB como una propuesta radical, seria y perfectamente realizable.

10.1 ¿ES JUSTO OTORGAR UNA RB A TODOS LOS HABITANTES DE UNA COMUNIDAD, INDEPENDIEMENTE DE SI TRABAJAN?

Las críticas más elaboradas que se hacen contra la Renta Básica (RB) no están relacionadas con la viabilidad económica, sino con aspectos de carácter filosófico o ético, en el sentido de si se justifica otorgar una cantidad monetaria a toda la población, suficiente para sufragar una canasta básica de manera incondicional y terminar así con la pobreza alimentaria.

Los programas públicos tradicionales que están diseñados para el combate de la pobreza tienen una característica común: están dirigidos a los pobres, y la condición de pobreza se mide respecto de un nivel de ingresos. A primera vista no hay nada de malo en ello, pues se podría pensar que sería absurdo desperdiciar recursos en gente que no lo necesita, y que incluso cualquier programa debería tener definida su población objetivo. Una vez que un programa de este tipo se pone en marcha, los resultados serán evaluados a partir de la reducción de la brecha entre los ingresos de la población beneficiada respecto del resto.

La idea de la RB no tiene estas características, pero partimos de la hipótesis de que es mucho más efectiva para reducir la pobreza que un programa tradicional focalizado. El primer paso de estos programas es establecer requisitos para ser acreedor al beneficio, y en tanto que está focalizado a los pobres, el ingreso es el primer criterio que hay que demostrar o, mejor dicho, el bajo o nulo ingreso respecto del costo de una canasta alimentaria.

Desde el costo administrativo para la elaboración de los filtros que habrá de aplicar a los posibles destinatarios, hasta la contratación de la burocracia encargada de determinar quiénes merecen la ayuda y quiénes no,

el costo administrativo de un programa universal es más bajo que el de uno focalizado,³ no estamos diciendo que la aplicación de la RB no tendría una burocracia, lo que decimos es que en el siglo XXI los impuestos y las transferencias se hacen electrónicamente, tanto el entero de los impuestos al consumo como al ingreso se hacen en el momento de los pagos, y así también sería con la transferencia de la RB, se pagaría electrónicamente, por lo que no tendríamos que contratar personal adicional para administrar los pagos, las zonas rurales apartadas de un cajero electrónico merecen un tratamiento aparte, pero se puede utilizar la infraestructura de los programas antipobreza que se usaba para la entrega de los recursos, en todo caso, las zonas rurales presentan una dificultad técnica, pero perfectamente sorteable, por lo que “si se paga automáticamente una RBU [Renta Básica Universal] a todos los residentes legales, el acceso a los subsidios no requiere que se tomen medidas administrativas particulares” (Van Parijs, P. y Vanderborght, Y. 2017).

Otra razón para optar por un programa universal, en vez de uno focalizado, es que la tasa de afiliación del primero es mucho mayor: en el caso particular de nuestro país, los programas que combaten la pobreza tienen altos errores de exclusión, en su afán de atender únicamente a las personas que lo necesitan, en realidad no incluyen a todos, pero además tienen altos niveles de errores de inclusión, o sea que atienden a personas que no lo necesitan. De 27.6 millones de personas en Pobreza Extrema de Ingresos (PEI) en el país, según el Coneval, sólo fueron atendidos 12.9 millones, según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) y fueron excluidos 14.7 millones, lo que, en términos relativos, es 53.2% de los PEI. Por otra parte, 13.1 millones que no son PEI fueron atendidos por el Prospera, lo que significa un 50.4%. La PEI se reduce muy poco porque la focalización no funciona, y a los 12.9 millones de PEI que sí se atienden se les transfieren cantidades muy bajas (Boltvinik, J. 2017).

³ No debemos confundir aquí el costo administrativo con el costo de las entregas, es indiscutible que los recursos que se entregarían mediante una RB son muy superiores que los de un programa focalizado, por la sencilla razón de que se les otorgaría a más personas.

La razón más poderosa que invocamos para la implementación de una renta básica de carácter universal es que, de acuerdo con el Método de la Medición Integrada de la Pobreza, México es una sociedad de 80-20: 80% de pobres o vulnerables, contra 20% de satisfechos o no vulnerables; 80 por ciento de excluidos de los beneficios del desarrollo, contra 20 por ciento de incluidos, por lo que cualquier programa focalizado que se proponga un combate frontal contra la pobreza resultaría absurdo.

Otra razón que no tiene que ver con los costos comparativos de administración, ni con la ineficiencia en la tasa de afiliación de los programas focalizados, se relaciona con un argumento esencialmente ético, pero no por ello menos importante: no hay nada de malo o discriminatorio en recibir algo que reciben todos, y mucho menos si es un derecho, y aquí consideramos que no hay mucho qué decir, únicamente que un programa focalizado parte también de un principio ético, pero antagónico del nuestro, pues supone que la estigmatización de los pobres es beneficiosa en el sentido de que actúa como un filtro de “autoselección”, si uno condiciona el acceso al subsidio a una prueba humillante, sólo los verdaderamente necesitados se presentarán. Sobra decir que la universalidad elimina de tajo la estigmatización y por tanto la costosa discriminación: al convertirse en un derecho de carácter universal, escapa al clientelismo político.

Un ejemplo típico de programas condicionados lo encontramos en el seguro de desempleo, que está sujeto a varias condiciones, primero a estar desempleado, lo que lo convierte en un programa temporal, que se pierde tan pronto como se consigue un empleo, o cuando transcurrió un periodo de tiempo considerado “razonable” por los administradores y no se logró conseguir uno, en general seis meses; segundo, está condicionado a mantenerse activo buscando un empleo. A primera vista no hay nada de malo, siempre que el objetivo sea mantener a la gente empleada, en lugar de sacarla de la pobreza, como se propone la RB.

Si la condición para recibir un subsidio del gobierno es no recibir un ingreso regular, buscar un trabajo se hace menos atractivo, esta idea es mejor conocida como la “trampa de la pobreza”, que es explicada por

Van Parijs de la siguiente manera: “lo que retiene a los beneficiarios de los dispositivos convencionales en la trampa de la inactividad no es sólo el diferencial de renta entre la situación de percibir el subsidio y la de entrar en el mercado de trabajo, sino también la incertidumbre ligada a la pérdida del estatus de beneficiario del subsidio. En efecto, el acceso de los más desfavorecidos al trabajo remunerado se ve dificultado por la propia naturaleza de los empleos poco cualificados: contratos precarios, empleadores sin escrúpulos, remuneraciones inciertas. En este contexto, puede resultar aventurado renunciar a una prestación de asistencia cuando las ganancias esperadas de la vuelta a la actividad son aleatorias. El miedo de no estar a la altura, de perder rápidamente el empleo y de exponerse así a los caprichos de las complejas gestiones administrativas requeridas para recuperar el derecho a las prestaciones puede comportar el repliegue indefinido de los potenciales trabajadores en la inactividad” (Van Parijs, P. y Vanderborght, Y. 2006). La RB es la solución a este problema, debido a que no requiere que se demuestre estar desempleado, es incondicional, y contraria al seguro de desempleo, que se pierde cuando se encuentra trabajo o al término de un periodo de tiempo; la renta básica es vitalicia, por lo que será siempre un ingreso *adicional* a cualquier otro que se reciba.

La incondicionalidad de la RB es uno de sus componentes más polémicos y más revolucionarios, precisamente porque fractura la lógica vigente sudor-pan de nuestra cultura, e inaugura una nueva: el ingreso como garantía del derecho a la existencia, como lo explica Boltvinik, “otorgar a toda persona un ingreso periódico sin contraprestación, va contra la frase bíblica con la que Jehová habría castigado a Adán y Eva al expulsarlos del paraíso: *ganarás el pan con el sudor de tu frente*, que tenemos grabada hasta los huesos. Por ello, la reacción, casi instintiva, de *shock*, cuando oímos que alguien sugiere que el Estado otorgue dinero a las personas de manera periódica, sin que medie trabajo” (Boltvinik, J. 2017).

Son variados los argumentos que se esgrimen contra la incondicionalidad de la RB, uno de los más frecuentes es el de los “holgazanes” que optarían por no trabajar y vivir con su renta básica. Suponiendo que esto podría suceder, no deberían preocuparnos más que las personas que hoy

ya trabajan, que son un engranaje clave para la reproducción material de nuestra economía, y que no reciben ningún tipo de remuneración, como las amas de casa, que liberan de los quehaceres domésticos a los otros miembros de las familias para que se puedan dedicar de lleno a las actividades “productivas” formales, o a las personas que cuidan a algún familiar enfermo o anciano y que no recibe ninguna paga.

Digo “suponiendo”, porque si bien la RB alcanzaría para alimentarse, la cantidad que generalmente se propone no alcanzaría para abandonarse a los placeres del ocio; y si para algunos así sucediere, habrán de acusarnos de profesar una filosofía que reivindique el ocio, pero jamás el trabajo asalariado al servicio de un patrón, “es necesario que el proletariado pisotee los prejuicios de la moral “cristiana”, económica y librepensadora; es necesario que vuelva a sus instintos naturales, que proclame los Derechos a la pereza, mil y mil veces más nobles y más sagrados que los tísicos Derechos del hombre, concebidos por los abogados metafísicos de la revolución burguesa; que se obligue a no trabajar más de tres horas diarias, holgazaneando y gozando el resto del día y de la noche” (Lafargue, P. 1880).

10.2 ALGUNAS CONSIDERACIONES PARA TOMAR EN SERIO LA RB

Empecemos por desmontar las falsas suposiciones respecto de la financiación, para luego dar paso a la explicación de las condiciones necesarias para su implementación. Es lugar común señalar con un aire de pedantería que la RB es una buena idea, siempre y cuando la ubiquemos en el reino de la utopía, descalificándola sin siquiera haberse tomado la molestia de conocerla; entre las objeciones más ordinarias se encuentra la que supone que se financia con nueva impresión de billetes, por lo que uno de los efectos inmediatos e indeseables sería la inflación: pues bien, ninguna de las versiones de RB hasta ahora elaboradas se financia mediante la impresión de nuevo dinero, ni siquiera en la versión de Friedman, la más neoliberal que existe, se llegó a pensar en la impresión de masa monetaria para su financiamiento.

Otra equivocación es suponer que se contrata deuda, así que cualquier gobierno estaría financiando el consumo a costa de endeudarse, lo que a la postre sería contraproducente; aquí sucede lo mismo, no hay propuesta de RB que se considere sería que reivindique esta forma de financiamiento, en cualquier caso es evidente que sería inviable, además de que podría generar un problema más grande que el que pretende resolver.

Una más se refiere a la lógica de multiplicar la población por la cantidad de RB que se esté proponiendo, para luego señalar una cantidad desorbitada, y peor aún, decir que representa tal o cual porcentaje del PIB, nada más equivocado. Una propuesta de RB que aspire a reducir la desigualdad y a erradicar la pobreza tendrá que considerar necesariamente una reforma fiscal progresiva que aumente la recaudación, y aquí las cosas ya empiezan a tomar forma, pues podemos hablar de beneficiarios netos y de perdedores netos, por lo que la “lógica” de multiplicar el monto de RB que se proponga por toda la población se cae por su propio peso.

Los sectores sociales de mayores ingresos, aunque formalmente tendrán el derecho de recibir la RB, en tanto que sus ingresos sean lo suficientemente altos, después de considerar los impuestos pagados y las transferencias recibidas por concepto de RB, en realidad serían financiadores netos, saldrían perdiendo. Veámoslo más claro con el ejemplo del cuadro siguiente:

Cuadro 10.1. Situación *EX ANTE* y *EX POST* del pago de impuestos y la renta básica

Ingreso mensual (a)	ISR del 30.0% (b)	Reforma Fiscal 40.0% (c)	Diferencia (d) = (b) - (c)	Transferencia Renta Básica (e)	Diferencia neta (f) = (d) - (e)
40,000	12,000	16,000	4,000	3,977	(0,023)
60,000	18,000	24,000	6,000	3,977	(2,023)

Fuente: elaboración propia.

En el primer caso, suponemos que antes de la reforma fiscal alguien tiene un ingreso mensual de 40,000 pesos, por lo que tributa, considerando un Impuesto Sobre la Renta del 30.0%, la cantidad de 12,000 pesos, con una reforma fiscal progresiva que aumente de 30.0 a 40.0% para financiar la RB, esa persona pagaría 16,000 pesos, pero suponiendo una transferencia por RB de 3,977⁴ pesos, prácticamente quedaría empatado en su nivel de ingresos netos (solo perdería 23 pesos). En el caso del sujeto que antes de la reforma ingresaba 60,000 pesos mensuales y que pagaba 18,000 en ISR, luego de la reforma fiscal pagaría 24,000, y aun con la implementación de la RB por 3,977, saldría perdiendo por una diferencia de 2,023 pesos, que servirían para financiar la RB de otra persona.

En ambos casos, nótese que las personas que en nuestro ejemplo ganan por encima de 40,000 pesos mensuales no deben ser consideradas a la hora de contar a los posibles beneficiarios de la RB, pues en el primer caso se autofinanciarían, y en el segundo financiarían la de otras personas, aunque formalmente son sujetos de derecho para ser acreedores de la RB: de facto la estarían financiando, situación que podría cambiar cuando su nivel de ingresos también cambie.

Aunque a primera vista, en el ejemplo del ingreso mensual de 40,000, el sujeto no gana ni pierde, en realidad estaría ganando, pues en el caso de que pierda el empleo y por lo tanto sus ingresos, ya no pagará ISR, pero seguirá recibiendo la RB, sin necesidad de enrolarse en algún programa de seguro de desempleo para demostrar que ha perdido su trabajo, o de que está buscando uno nuevo, o con la condición de que lo recibirá sólo durante seis meses, esa persona tendrá un piso mínimo que le servirá para poder levantarse, para tener un margen de maniobra mayor ante la incertidumbre del mercado de trabajo, para emprender un proyecto personal, o simplemente para tomarse un tiempo de vacaciones sin el látigo del hambre al acecho.

⁴ Por lo general, una RB ronda un cuarto del PIB per cápita; para el caso de México en el 2019, el PIB per cápita fue de 9,014 euros, un cuarto serían 2,254 euros, que multiplicados por un tipo de cambio de 21.17, resultan 47,718 pesos al año, divididos entre 12 nos da la suma de 3,977 pesos.

Hasta aquí las consideraciones respecto del tema impositivo, pero qué pasa con el resto de la población que no tributa, que son estudiantes o trabajadores informales, todavía es una cantidad importante de la población. En la generalidad de las propuestas más serias elaboradas hasta hoy, los menores de edad reciben sólo un tercio de la ayuda que recibiría un adulto, lo que ya es una disminución considerable en las estimaciones, sobre todo para los países que, como el nuestro, tienen un número importante de menores, 38.8 millones (Inegi, 2019). Habrá que restar también a toda la población reclusa del país, que en el caso de México estamos hablando de cerca de 200 mil personas (Angel, A. 2019).

Adicionalmente, habrá que considerar lo que la gente ya recibe *ex ante*, como las becas, el seguro de desempleo, la pensión universal para los adultos mayores, etc., pues *todas las prestaciones actuales en efectivo que quedasen por debajo del monto de la RB serían eliminadas, y su presupuesto redireccionado en favor de ésta*. Veámoslo más claramente en el siguiente ejemplo:

Cuadro 10.2. Situación *EX ANTE* y *EX POST* de tener una prestación y reemplazarla por la renta básica

Tipo de prestación	Situación <i>ex ante</i> (a)	Transferencia Renta Básica (b)	Situación <i>ex post</i> (c)	Monto erogado por el Estado (d) = (c) – (a)
Pensiones contributivas	6,602	3,977	6,602	0.0
Pensiones no contributivas	608	3,977	3,977	3,369

Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el Cuadro 10.2, las personas que recibían una pensión contributiva antes de la RB, seguirían recibiendo la misma cantidad luego de su implantación, debido a que lo que ya recibían era superior a ésta, por lo que no deben ser contabilizados como beneficiarios; por el contrario, las personas que recibían una pensión no contributiva vieron

aumentado su ingreso a 3,977 pesos, pero como ya recibían una prestación inferior, se deben considerar como beneficiarios parciales, puesto que el Estado no tendrá que erogar los 3,977, sino 3,369 pesos.

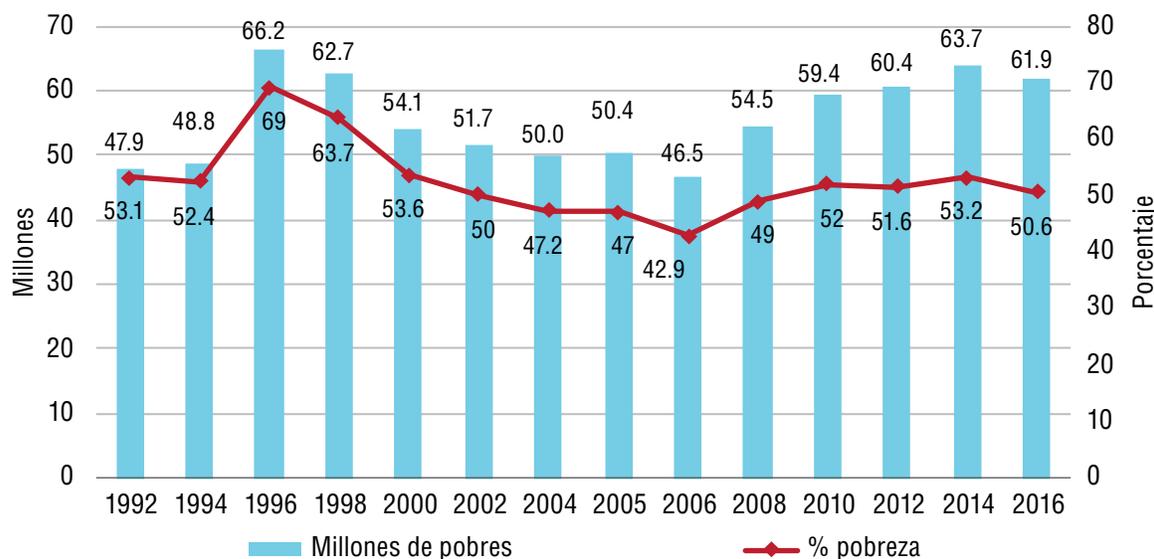
Habrá que hacer consideraciones más detalladas sobre el número de beneficiarios netos, incluso de los beneficiarios totales, esto es, que sean mayores de edad, que no trabajen y que antes de la RB no reciban ningún tipo de prestación en efectivo, pero, aun así, no podemos desestimar el efecto en el incremento de la recaudación que tendrá el fisco vía los impuestos directos, como el IVA, pues estos sectores aumentarán su consumo, por lo que en cierta medida, la RB que reciban será autofinanciable.

Por último, a esta lista de matices hay que agregarle que la RB no es una propuesta simplona que esté ofreciendo multiplicar a la población total por el monto de, en nuestro ejemplo, 3,977 pesos, lo que sin duda sería una cantidad desorbitada: habrá que considerar también todos los programas que ya existen actualmente, y que serían redundantes con el objetivo de la RB de reducir la desigualdad y de eliminar la pobreza, “el Coneval ha identificado, con información hasta 2016, un total de 5,491 programas y acciones de desarrollo social, de los cuales 233 son federales que operaron en 2015. En el Inventario Estatal 2014 se encontraron 2,528 programas y acciones de desarrollo social y, a nivel municipal, 2,730 intervenciones en materia de desarrollo social en 2014-2015” (Coneval, 2016:5)[,]; sin duda que en materia social existen infinidad de ineficiencias y duplicidades que bien podrían ser barridas con una reforma de carácter universal e incondicional como la RB, *lo que implicaría que todos esos programas fueran eliminados y que su presupuesto fuese redireccionado en favor de ésta.*

Sin este tipo de consideraciones, cualquier propuesta de RB resulta una locura. Ahora bien, del que la reforma que proponemos sea posible con estas consideraciones[,] no se sigue, necesariamente, que sea imprescindible, pero, como exponemos brevemente a continuación, las políticas utilizadas por el Estado para reducir la pobreza dejan mucho qué desear, pues demuestran que la pobreza ha sido *administrada* por el gobierno en turno: en la siguiente gráfica mostramos cómo ha evolucionado el porcentaje de

la población en situación de pobreza en un periodo de 24 años, de acuerdo con el propio Coneval:

Gráfica 10.1. Evolución de la pobreza por ingresos (1992-2016)



* Nota metodológica: Debe tomarse con recelo este último dato, pues el método utilizado para el cálculo del ingreso de los hogares cambió.

Fuente: Elaboración propia con base en Coneval (2020).⁵

Si no consideramos el controvertido dato de 2016, cuando se asegura que la pobreza disminuyó a 50.6% de la población, podemos observar que el porcentaje de 1992 (53.1) es prácticamente el mismo que el de 2014 (53.2), o que por lo menos su variación no es estadísticamente significativa; pero demos el beneficio de la duda y asumamos que la pobreza

⁵ Los datos presentados de 1992 a 2006 están calculados con base en la pobreza de patrimonio, definida como la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte y educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar fuera utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios; de 2008 a 2016 se refieren al criterio de la línea de bienestar, definida como el valor monetario de una canasta de alimentos, bienes y servicios básicos. La razón de este cambio se debió a que, a partir de 2008, cambiaron las preguntas utilizadas en la ENIGH para la medición del indicador de inseguridad alimentaria.

bajó al 50.6% en el 2016: de cualquier forma, no hay nada que celebrar en combate a la pobreza. Si analizamos los datos como millones de personas, encontramos que en 1992 había 47,860,623 de pobres, de un total de 90,133,000 de mexicanos; y para el 2016, esa cifra había aumentado a 61,870,138 de pobres sobre una población total de 122,273,000.

Esto quiere decir que mientras la población total creció a un ritmo de 1.3% anual, la población pobre lo hizo a un ritmo de 1.1%, lo que nos obliga a reflexionar si el camino que estamos tomando para combatir la pobreza es realmente el indicado, o únicamente estamos dando paliativos para que el problema no se salga de nuestras manos.

En 2018, el Estado mexicano destinaba el 7.5%⁶ (OCDE, 2018) de su PIB al gasto social, que representan unos 1,372,395.37 millones de pesos, muy por debajo del promedio de lo que destinaba la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que se ubicaba en el 20.1%, que para la economía de nuestro país representaban 3,678,019.60, esto es, una diferencia de 2,305,624.23 ¿Cuál es la conclusión obvia a la que podemos llegar? Si aumentamos el gasto social en 2,305,624.23 para alcanzar el nivel de gasto promedio de la OCDE en la materia, y si ponemos en marcha las reformas fiscales para zanjar los 1,726,238.49 millones de pesos que nos separan del promedio de recaudación del mismo organismo, esto nos daría una disponibilidad de recursos del orden de los 4,031,862.72 millones de pesos, más que suficiente para financiar una RB mensual de 3,000 pesos para todos los mexicanos mayores de edad, y de 1,000 pesos para los menores.

En 2020, en pleno desarrollo de la pandemia, el Programa Universitario de Estudios del Desarrollo (PUED) de la UNAM realizó un estudio (Cortés, F. y Valdés, S. 2020) donde se demostró que la puesta en práctica de un programa de ingreso ciudadano de \$1,000 mensuales no sólo reduciría la pobreza y la pobreza extrema, ya sea multidimensional o por ingresos, sino también la desigualdad, todo ello con un costo equivalente al 6.6% del PIB de 2018, lo que podría reducirse si se considera la eliminación de todos los programas que serían redundantes con la renta básica, y si para su

⁶ El dato corresponde a 2018, ver: <http://www.oecd.org/social/expenditure.htm>

financiamiento se considera la implementación de una reforma fiscal que aumente la tributación sobre los ingresos más altos.

Aunque luego del cambio de gobierno de 2018 este tipo de programas, denominados de Transferencias Monetarias Condicionadas, fueron reducidos o eliminados,⁷ del que podemos decir que ya no sigue a priori la lógica de la condicionalidad es el Programa Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores, pues no exige contraprestación y se otorga independientemente del nivel de ingresos, pero el resto de los programas que pudieran buscar el mismo objetivo de la RB, de eliminar la pobreza o por lo menos de reducir la desigualdad, o son focalizados o son condicionados: es el caso del Programa Nacional de Becas para el Bienestar Benito Juárez, que está focalizado a menores de 18 años, pertenecientes a hogares en situación de pobreza extrema y que estudian en una escuela pública, o el de Jóvenes Construyendo el Futuro, que está condicionado a que se esté estudiando a nivel universitario o a estarse capacitando para un hipotético empleo más adelante.

CONCLUSIONES

El carácter incondicional de la Renta Básica (RB) no tiene nada que ver con una decisión moralista en donde se da un intercambio “justo” de pan a cambio de sudor, sino con una decisión estrictamente económica en razón de los costos: es mucho más barato y sencillo hacer una transferencia electrónica a todos de una sola vez, que montar dispositivos complejos de discriminación que estigmatizan a los menos favorecidos; porque el seguro de desempleo, lejos de ser una solución al paro, es un mecanismo que atrapa a los desempleados en la pobreza, y los somete a condiciones

⁷ En materia de desarrollo social, programas estandarte de las administraciones pasadas han desaparecido (Prospera, Seguro Popular, entre otros) para dar paso a una nueva generación de programas que privilegia las transferencias no condicionadas y la atención de grupos específicos (adultos mayores, personas con discapacidad, comunidades indígenas y estudiantes), (Coneval, 2020).

desfavorables y coercitivas para aceptar un trabajo; y porque se retira una vez que se logró acceder a un ingreso regular sin importar cuánto vaya a durar. La RB se otorgaría como un derecho universal sin ningún tipo de condición o contrapartida, y se liberaría a la gente para hacer algo socialmente útil, o sencillamente para no hacer absolutamente nada, pero no desperdiciando energía y recursos valiosos en empleos artificiales o desagradables.

Es falso que la financiación de la RB se proponga por medio de la impresión de billetes o mediante la contratación de deuda, por lo que las acusaciones de un aumento de la inflación son infundadas; es falso el razonamiento de multiplicar a toda la población por el monto de la RB que se proponga, en nuestro caso 3,977 pesos, pues el resultado sería un monto estratosférico: lo primero que hay que dejar claro es que la RB requiere de una reforma fiscal progresiva que aumente la recaudación, por lo que los sectores de mayores ingresos serían perdedores netos y no deberían de ser contabilizados entre los beneficiarios.

Algo similar ocurre con los menores de edad, que recibirían un tercio de lo que se propone para los adultos; también habría que restar a la población reclusa, que no la recibiría; al igual que a toda la población que antes de la RB ya reciba cualquier prestación en efectivo, y, por último, considerar que todos los programas sociales que serían redundantes con la RB tendrían que ser eliminados y su presupuesto redireccionado en favor de ésta. Con estas precisiones, la RB salta de la utopía a una realidad perfectamente posible y necesaria.

Además, los resultados de las políticas de transferencias monetarias condicionadas que se han implementado hasta ahora ya han demostrado su ineficiencia para disminuir los índices de pobreza, por lo que urge un cambio de paradigma en la forma de enfrentar esta lacra social.

BIBLIOGRAFÍA

Angel, A. (2019). "Aumenta la población penitenciaria tras 5 años de tendencia a la baja" en *Animal político* [online]. 03 de septiembre de

2019. Disponible en: <https://www.animalpolitico.com/2019/09/poblacion-carceles-aumento-prision-preventiva/>
- Boltvinik, J. (2017). "Economía Moral. Ante el fracaso del Prospera, urge un cambio en la lucha contra la pobreza. Necesario pasar de la focalización condicionada al universalismo incondicional" en *La Jornada* [online]. 11 de agosto de 2017. Disponible en: <https://www.jornada.com.mx/2017/08/11/opinion/026o1eco>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (2020). "Medición de la pobreza" [online] [consultado 17 de septiembre de 2020] Disponible en: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-pobreza.aspx>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (2016). "Informe de evaluación de la política de desarrollo social 2016" [online]. pp.5. Disponible en: <https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IEPSM/Documents/Principales-Hallazgos-IEPDS-2016.pdf?platform=hootsuite>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (2016). "Evolución de las dimensiones de la pobreza 1990-2016". [online] [consultado el 17 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-pobreza.aspx>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) (2020). "La política social en el contexto de la pandemia por el virus SARS-CoV-2 (Covid-19) en México". [online] [consultado el 12 de septiembre de 2021]. Disponible en https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IEPSM/Documents/Efectos_COVID-19.pdf
- Cortés, F. y Valdés, S. (2020). "Nota sobre un Ingreso Ciudadano Universal (ICU), la pobreza y la desigualdad en México" *Desigualdad y pobreza; Programa Universitario de Estudios del Desarrollo (PUED)*. UNAM [online] [consultado el 1 de noviembre de 2021] Disponible en: <http://www.pued.unam.mx/opencms/archivos/Investigaciones/1/desigualdad.html>

- Gorz, A. (1991). *La metamorfosis del trabajo*. España, Editorial Sistema.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) (2019). “Comunicado de prensa 201/19 29 de abril de 2019”. [online] [consultado el 17 de septiembre de 2020], p. 1 Disponible en: https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2019/nino2019_Nal.pdf
- Lafargue, P. (1880). “El derecho a la pereza. Refutación del derecho al trabajo de 1848”. [online] [consultado el 17 de septiembre de 2020]. p. 15 Disponible en: http://www.eldamoneo.com/lafargue_refutacion_del_trabajo.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Mejores políticas para una vida mejor. [online] [consultado el 1 de noviembre de 2021] Disponible en: <https://www.oecd.org/centrode-mexico/medios/gasto-publico-social-ocde.htm>
- Van Parijs, P. y Vanderborght, Y. (2017). *Ingreso básico, una propuesta radical para una sociedad libre y una economía sensata*. México, Grano de sal.
- Van Parijs, P. y Vanderborght, Y. (2006). *La Renta Básica, una medida eficaz para luchar contra la pobreza*. España, Paidós Estado y Sociedad.

CAPÍTULO 11.

Ecuador frente a la crisis económica, política y sanitaria

Manuel Rochina¹

INTRODUCCIÓN

Ecuador, país sudamericano de 16,000,000 de habitantes, con una extensión territorial de 283.561km², y una economía en crecimiento desde el año 2007, con variaciones interanuales del producto interno bruto (PIB) del 4.1% hasta el año 2011, superior al promedio de América Latina del 3.55%. En general, Ecuador viene enfrentando un cambio estructural luego de varias décadas de estancamiento económico, social y productivo.

Según el periodo de tiempo analizado en este documento (2007-2016), la actual crisis sanitaria que engloba a la nación y al mundo, se pretende analizar la evolución económica, política y sanitaria del Ecuador, a manera de contraste con el escenario actual del país. En el presente trabajo se aplica el método de la revisión bibliográfica, cuya metodología puede ser aplicada en cualquier tema de investigación, para determinar su relevancia e importancia y asegurar la originalidad, además de que permite que

¹ Ecuatoriano. Investigador del departamento de estudios socio-económicos de la Confederación de Pueblos y Organizaciones Indígenas Campesinas del Ecuador. Correo electrónico: manuel.rochina85@gmail.com

otros investigadores consulten las fuentes bibliográficas, siendo posible que, a partir de este, continúen con el trabajo empezado (Gómez, Aponte, y Betancourt, 2014). Con la revisión se establece una aproximación al conocimiento de un tema y es en sí la primera etapa del proceso de investigación, porque ayuda a identificar qué se sabe y qué se desconoce del tema de interés (Silamani, 2015).

11.1 CRISIS ECONÓMICA

Primero, resulta importante enmarcar algunos antecedentes del contexto ecuatoriano para luego contrastarlos con algunos temas de actualidad. Ecuador, al menos en los últimos dos decenios, al igual que varios países de la región, tuvo períodos de inestabilidad social, política y económica, siendo el punto más extremo la pérdida de la moneda nacional (Sucre) por una extranjera (Dólar) en el año 1999. Cabe recalcar que, previo a este suceso a inicios del mismo año, el gobierno de aquel entonces, Jamil Mahual, decidió congelar por un año todos los depósitos del sistema financiero a un tipo de cambio, 10.350 sucres por dólar, para ser devueltos luego de un año a 25.000 sucres por dólar. Según varios analistas el congelamiento representó aproximadamente una transferencia de cerca de 2.500 millones de dólares de los depósitos a los bancos y deudores.

En este contexto, según Falconí, (2004), aquel suceso provocó un costoso salvataje bancario, en donde se socializaron las pérdidas con los sectores más débiles y con menos opción de operar o imponerse políticamente frente al Mercado. En la misma línea, según Acosta, (2009) tras nueve años de dolarización los resultados han sido deficientes, puesto que no existió una sostenida reactivación productiva, la generación de empleo fue incipiente, la reducción de la inflación hasta llegar a un dígito tomó cinco largos y costosos años. De igual forma, no se produjo una diversificación de las exportaciones, por lo que la economía ecuatoriana continuó dependiendo del petróleo y de los mismos pocos productos agrícolas tradicionales, mientras que las escasas mejoras de la competitividad

se explican principalmente por la depreciación del dólar en los últimos años.

Cabe mencionar que, al menos hasta antes del 2007, la inestabilidad económica era también política; donde cada gobernante tenía su propia forma de enfrentar la crisis desde la ideología política que ostentaban poseer. En este contexto, el Ministro de economía del gobierno de Alfredo Palacios empieza a ser figura pública por sus críticas hacia las políticas del Fondo Monetario Internacional, ideas que concatena con las aspiraciones de los movimientos sociales y sindicatos.

11.1.1 Gestión del presidente Rafael Vicente Correa Delgado

En un país con alta conmoción social, política y económica, en el año 2007 surge un gobierno con ideas contrarias al neoliberalismo y más de carácter nacionalista, con una gestión y resultados que sorprenden al mundo, por lo que son objeto de estudio tanto en el plano académico como en el político.

Rafael Correa gobernó desde el 2007 al 2016 (diez años), periodo caracterizado por logros importantes en el escenario ecuatoriano: según datos del Banco Mundial, el Producto Interno Bruto en términos reales en el año 1997 (diez años antes de Rafael Correa) fue de 28.16 mil millones de dólares, con Correa en el 2007 fue de 51.01 mil millones, y cuando el gobierno de Correa deja el poder fue de 104 mil millones de dólares. Entonces, en diez años, desde 1997 a 2007, la producción anual fue 22.85 mil millones, y en los diez años siguientes, los de Correa, el PIB subió a 52.69 mil millones; es decir, más del doble que lo que creció en los diez años anteriores. Del mismo modo, en términos de crecimiento, también fue significativo, incluso por encima del promedio de la región, tal como se menciona al inicio del presente trabajo.

Así mismo, otro indicador que muestra los avances del país durante aquel período, para transitar en la senda del desarrollo, es la desigualdad de ingresos, medidos según el coeficiente de Gini. Este coeficiente resume

la manera en la que se distribuye el ingreso per cápita entre los habitantes de la población, estimando el grado de desigualdad en la distribución del ingreso. Conforme se acerca a uno, el índice de Gini, denota la desigualdad en las sociedades, y conforme su valor se aproxima a cero, denota menor desigualdad. Por lo general los países desarrollados poseen un índice de Gini entre 0.24 y 0.3: tal es el caso de Noruega con un valor de 0.24, mientras que los países con mayor desigualdad en el mundo, como es el caso de Brasil, alcanzan índices de hasta 0.59 (Gaibor, J. 2017). En este sentido, el indicador correspondiente a Ecuador muestra un ligero descenso, puesto que en 2007 fue de 0.551 y se reduce a 0.459 en 2017 (Sánchez, J. 2019).

La disminución del coeficiente muestra señales de que las políticas del gobierno de Correa claramente apuntaban a reducir aquella desigualdad: efectivamente, así se puede corroborar mediante el plan de gobierno del 2007, en la meta 1.1, se plantea revertir la desigualdad económica al menos a niveles de 1995. Conviene subrayar, si los indicadores de Gini hubieran sido lo contrario o con muy poca variación, se estaría frente a la concentración de ingresos en unos pocos habitantes, siendo perjudiciales para el desarrollo de la sociedad.

En los críticos del *correísmo* se escucha decir que las grandes cantidades de recursos con las que contó el Estado fue una especie de suerte, por los altos precios del petróleo, pero no fue tanto así, he aquí algunas acciones tomadas desde el gobierno. En el año 2008 fue el mayor incremento salarial con el que contó el gobierno de la revolución ciudadana, el cual pasó de USD 170 en el 2007 a USD 200 para el 2008 (Astudillo, G. 2016), de esta forma hubo más circulante al interior de la economía ecuatoriana; por otra parte, se destaca los ingresos provenientes del petróleo, específicamente a los contratos petroleros que antes de Correa establecían mayor ganancia para las empresas y menos para el Estado. Por ejemplo, si el barril costaba 40 dólares, 30 iban para la petrolera y 10 para Ecuador, pero si luego el precio se incrementaba a 100 el país recibía los mismos 10 y la empresa ganaba 90. Con Correa se modifican los contratos: si el precio del petróleo subía y se ganaba más de lo que costaba producir un barril

de petróleo, el 99% de esas ganancias iban para el Ecuador y el 1% para la petrolera.

Así mismo, también se destaca los recursos provenientes de la recaudación fiscal, que en el año 2012 los ingresos del Presupuesto General del Estado fueron 41.3% provenientes de impuestos, seguido por transferencias y donaciones de capital e inversiones, con el 18.67% (Cuestas, J. 2014), pero no por el incremento de impuestos sino por una gestión eficiente. Es así que, en el año 2014, 8.6% de lo recaudado fue por reformas y el 91.4% de lo recaudado por gestión (Ecuador, 2014).

Del mismo modo, el *salario básico unificado* tuvo incrementos significativos en este período; así, en 2006 fue de USD 160.00 y pasó a USD 366.00 en 2016, lo que significa un aumento de USD 206.00, que representa un crecimiento del 129% (Astudillo, G, 2016). Conviene subrayar que durante este periodo no solo fue importante el crecimiento económico sostenido, sino también los ingresos de los ciudadanos que no estuvieron estancados; es decir, las cuentas nacionales y las variables macroeconómicas pueden estar en orden, pero si en el bolsillo de los ciudadanos hay escasez de circulante, no se puede llamar prosperidad.

Entonces, la idea de que el mercado libre es el único que garantiza salud en los índices estructurales ha sido claramente discutida en este país andino, pues una política de expansión económica favorecida por el Estado mostró que, para crecer, no es necesario el achicamiento estatal, ni el permanente ajuste empobrecedor (Follari, R. 2014).

11.1.2 *Gestión del presidente Lenín Boltaire Moreno Garcés*

¿Qué pasó en la gestión de gobierno presidido por Lenin Moreno?, y ¿Por qué una “crisis económica”?

Lenín Moreno, entra al poder en un ambiente de inconformidad, debido a que su llegada fue criticada por ser fraudulenta, es por ello que en los primeros meses se dedicó principalmente en conseguir la aceptación y aprobación tanto de los demás partidos y movimientos políticos, así como

también de la ciudadanía, dejando de lado los asuntos emergentes y principalmente los problemas económicos.

Según cifras del Banco Mundial, en 2017, el gobierno de Moreno tuvo en crecimiento del PIB el 2.36%, pero se atribuye a las políticas del gobierno anterior, y a partir de ello en 2019 este crecimiento se redujo a 0.054%, como resultado de su gestión de gobierno. Otro segmento en que se sufrió el efecto de las políticas de este régimen fue el empleo, de acuerdo al informe 2020 del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) citado en (Angulo, S. 2020): el *empleo adecuado* se redujo drásticamente, entre junio del 2019 y junio 2020 en el país 1.8 millones de personas perdieron un empleo adecuado; es decir, un trabajo donde se labora 40 horas a la semana, se gana más del *salario básico* y se está afiliado o afiliada a la seguridad social. La tasa de empleo adecuado se ubicó en el 16.7% al cierre del primer semestre de 2020, mucho menos que a junio del 2019, cuando la tasa era del 37.9%.

Por otra parte, la dinámica del sector productivo también sufrió una desaceleración en el período analizado: una economía que carece de políticas públicas para fomentar la producción y la innovación; que no proteja a la industria naciente (empresas jóvenes), y no diversifique las exportaciones, más aún, teniendo como escenario la crisis sanitaria en la que también se tomaron decisiones en contra de la mayoría de la población, ciertamente pasó factura. (Ver el apartado de crisis sanitaria).

En ese sentido, los sectores más afectados en el curso de este gobierno fueron: el comercio y la construcción. El primero, al finalizar el año 2019, el comercio al por mayor y menor disminuyó su actividad económica en 1.3%. Este comportamiento está relacionado con una caída en la actividad económica de varios sectores, ya que su estructura surge como resultado de la suma de los márgenes comerciales. Adicionalmente, el comercio se vio afectado por un menor ritmo en el consumo de los hogares, acompañado de una reducción en las importaciones de bienes de consumo. Por su parte el sector de la construcción se contrajo en 4.9% a finales del 2019, en relación al 2018, el número de operaciones de crédito otorgadas en el segmento inmobiliario por el Sector Financiero Público se

redujo en 28.5%; igualmente, las operaciones concedidas por las instituciones del Sector Financiero Privado y de la Economía Popular y Solidaria se redujeron en un 38.2% para la Vivienda de Interés Público (VIP) y en 14.6% para el crédito inmobiliario (Zumba, L. 2020).

Esos ofrecimientos fueron parte de un plan económico que pretendía reducir en 1,000 millones de dólares los gastos anuales del Estado a partir de ese año. La justificación para eliminar las empresas públicas, en ese entonces, era que muchas no son rentables y requieren recursos del Estado para su funcionamiento.

En estas circunstancias, una economía paralizada, un sistema productivo estancado tanto del lado de la oferta –por las limitaciones de las empresas para producir y generar empleo– como de la demanda –por el decremento en la capacidad adquisitiva de los hogares–, el porcentaje de personas pobres se incrementó de 22.9% en 2016 a 25% en 2019 (Banco Mundial, 2020b).

En este sentido, las acciones implementadas tanto en el sector económico como en el político tienden a dejar sus estragos en el sector social, donde la mayoría de la población es la que sufre las consecuencias de las decisiones tomadas en los otros sectores; por ello implica un crecimiento en la desigualdad social, el aumento del desempleo y la pobreza, donde los derechos laborales se ven afectados al proponerse mayores facilidades de contratos por horas, aumentos de las jornadas laborales y de períodos extensamente largos de prueba para acceder a un trabajo; y por si esto fuera poco, los servicios públicos de salud y educación han recibido una disminución de su presupuesto.

11.2 CRISIS POLÍTICA

Durante la primera década del nuevo siglo, Ecuador se encontró hundido en la desesperanza. No era para menos: el 67% de la población vivía en la pobreza, y un 35% en la extrema pobreza; durante esta época, la política del neoliberalismo abandonó y desmanteló el sistema de salud y

educación; la producción petrolera decayó en sus volúmenes, acompañada de una legislación que favoreció a las compañías extranjeras que operaban en el sector; la producción bananera ostentaba cifras crecientes, pero en cuyos incrementos se acentuó en la miseria campesina e incluso en un trabajo casi esclavista de trabajo infantil.

Pero Ecuador, en medio de tanta desesperanza, es un país digno y rebelde, que se negó a aceptar mansamente su situación, sino que, por el contrario, se empeñó a buscar una y otra vez una salida política, no violenta con armas, como en tiempos de la liberalización española, sino al estilo ecuatoriano, con la presencia masiva del pueblo en las calles, pero también en las urnas. Por ello, en diez años (1995-2005), el país tuvo siete presidentes: porque el gobierno que no cumplía lo prometido, el pueblo se encargaba de despedirlo.

En este contexto, Lenín Moreno aparece junto a Rafael Correa en el año 2006 como binomio presidencial de Ecuador, ganan en segunda vuelta y posterior a ello gobiernan juntos en dos períodos hasta el 2014; todo este proceso cobijado por la bandera del proyecto político llamado Revolución Ciudadana, movimiento en el que tanto Correa como Moreno fueron presidente y vicepresidente, respectivamente. Posterior al 2014 y hasta a mediados del 2016, Moreno es enviado especial ante la ONU en asuntos de discapacidad; es decir, durante los diez años estuvo siempre en el gobierno de Correa.

En el 2017, Moreno gana las elecciones presidenciales, así como la mayoría de los assembleístas (en otros países se llaman diputados o congresistas) al interior de la Asamblea Nacional, auspiciados por todo el aparato político del *correísmo*. No obstante, desde inicios de la campaña electoral Moreno empieza a dar señales de diferenciarse de la línea de Correa.

Lenín Moreno, durante todo el tiempo hasta el primer mes de comenzar su gestión como presidente, habló bien de su predecesor, frases como "Rafael Correa, el mejor ecuatoriano de todos los tiempos", concomitantemente empieza una campaña de "diálogo" con todos los sectores de la sociedad civil y deja ver el acercamiento a los grupos de poder del país (banca, empresarios, partidos políticos y otros actores) que Correa

confrontó durante los diez años de gobierno. De esta manera, Moreno empieza una campaña de desprestigio que se mantiene hasta el día de hoy a todo lo que fue el gobierno de Correa.

En 2018, el gobierno de Lenín Moreno propone una consulta popular compuesta de siete preguntas, sin cumplir los debidos procesos constitucionales del país; las preguntas hacían referencia a aspectos más lógicos y hasta reformas que ya constaban en los diferentes estamentos legales del país, todo ello supuestamente para reestructurar el Estado y combatir la corrupción. Sin embargo, una de las preguntas que permitiría reformar la institucionalidad del Estado se relacionó al cambio de autoridades del Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS), entidad compuesta por siete consejeros mediante concurso público y encargados de nombrar a las diferentes autoridades nacionales. Luego de ganar las elecciones de la consulta, el presidente envía una terna de personas a la Asamblea Nacional para que sean los nuevos consejeros del CPCCS, misma que, con mayoría del bloque gobiernista y otros bloques, se nombra el nuevo cuerpo colegiado de esta entidad.

El trabajo más importante de estos nuevos representantes fue nombrar y reemplazar a las autoridades nacionales de las diferentes instituciones del país, elegidos anteriormente por procesos de concursos de méritos y oposición (jueces, fiscales, contralor, consejo electoral y representantes de otras entidades). Cabe mencionar que los integrantes del nuevo CPCCS, y las nuevas autoridades nacionales, fueron y son enemigos políticos de Rafael Correa, de esta manera se puede entender la acumulación del poder por parte del gobierno, pulverizando la independencia de poderes y profundizando la persecución a todo el proceso del gobierno anterior.

Mientras el pueblo estaba a la expectativa de cada escándalo nacional, el gobierno, con el apoyo de los medios de comunicación, aplicó políticas de ajustes y recetas del neoliberalismo, prácticas que ya se dieron en la década de 1980 y 1990 en Ecuador y en toda la región, pero sin obtener buenos resultados. De esta forma, el gobierno nacional empezó el achicamiento del Estado mediante reducción de presupuestos a los sectores de salud, educación y despidos de funcionarios públicos. En este contexto,

uno de los puntos detonantes que levantó al pueblo ecuatoriano en octubre del 2019 fue la liberalización de los precios del combustible: ante estas medidas diferentes sectores sociales empezaron las manifestaciones a nivel nacional, en principio fueron sectores afines al *correísmo*, pero los movimientos indígenas, principalmente ubicados en la sierra centro del país aglutinados por la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE) fueron quienes profundizaron las movilizaciones. Las consecuencias de estas protestas fueron 11 días de paralización nacional, 1,119 personas aprehendidas, 340 heridos y ocho fallecidos (Defensoría, 2020).

El desenlace final de estos acontecimientos terminó en un acuerdo entre el sector indígena y el gobierno, para anular el decreto 883 referente a la liberalización de los precios del combustible. Sin embargo, otros sectores sociales pedían la salida del presidente, pero la actuación de la dirigencia indígena fue tibia y egoísta, pensaron más en los intereses individuales y en las elecciones del 2021 que en las víctimas de aquellas protestas y la difícil situación de las familias ecuatorianas, porque si Moreno finalizaba su mandato el *progresismo* tomaba más fuerza.

De nuevo, en la década correísta, con las mejoras realizadas en el sistema judicial, electoral y otros sectores públicos, se pensó haber asentado una democracia madura, con instituciones fuertes, con una legislación que garantice derechos y castigue atropellos, así como autoridades nacionales altamente éticas, y un pueblo más consciente con su historia y el entorno en el que se desarrolla su vida. Lamentablemente, los acontecimientos de estos casi cuatro años de Moreno ponen de evidencia las fallas estructurales y sistémicas del Estado ecuatoriano, provocando nuevamente un aumento en los niveles de conflictividad entre los diferentes actores políticos, y una continua pérdida de legitimidad de las decisiones de la cabeza de gobierno.

Desde mediados del 2020, el país empezó el proceso electoral con miras a realizarse en febrero del 2021. Sin embargo, los hechos suscitados en la primera etapa de este proceso, referente a la inscripción de candidaturas, dan señales de que el juego no empieza de manera limpia, porque el

Consejo Nacional Electoral (CNE) pretende eliminar la línea de Correa, cuyos argumentos se basan en dictámenes de otras instancias en contra de Rafael Correa y todo su entorno. En consecuencia, el juego empezó con cancha inclinada y con un árbitro en contra de la línea *progresista*.

En medio de estas circunstancias, no se puede obviar la incidencia de la prensa como un actor político: los medios de comunicación se caracterizan por su influjo sobre ciertos acontecimientos nacionales. Como era habitual, la prensa responde a los intereses económicos y políticos de los grupos de poder, y no es para menos, porque fue un sector que el gobierno de Correa combatió muy fuerte, y hoy en el gobierno de Moreno regresaron con sed de venganza a todo el *progresismo*.

Como consecuencia de toda esta conmoción social, la credibilidad del mandatario ecuatoriano, a menos de un año de finalizar su gestión, cayó al 8% en julio del 2020, mientras que en 2017, cuando asumió la presidencia, contaba con el 67%. Del mismo modo, también hay un descenso de la aprobación de la Asamblea Nacional del 43% al 5% en el período analizado, y de la credibilidad en la palabra de los legisladores del 29% al 2% (CEDATOS, 2020 citado en Pichincha Comunicaciones).

La encuestadora asegura que este año, como en ningún otro en Ecuador desde el retorno a la democracia en 1979, la población se sitúa como el primer problema de atención prioritaria a la corrupción y al mal manejo del Gobierno y la justicia. En medio de los conflictos económicos y políticos que afronta el país, llega la pandemia del Covid-19.

11.3 CRISIS SANITARIA

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Covid-19 llegó a Latinoamérica a mediados de febrero de 2020. En Ecuador, el primer caso fue importado desde España el 14 de febrero, pero no fue hasta el 29 del mismo mes que el Ministerio de Salud anunció el primer caso de Coronavirus en el país.

¿Cómo recibió Ecuador al Covid-19?

Desde la llegada de la pandemia a la región, otros países emprendieron acciones de información y estrategias desde los gobiernos nacionales. En Ecuador, se puso una mesa de información en el aeropuerto de la capital y algunos otros puntos del país. Posterior al primer caso de contagio, el 13 de marzo se registró la primera muerte, y en los siguientes días de abril y mayo los números de contagiados y fallecidos se incrementaron, hasta colapsar tanto el sistema de salud así como los cementerios, principalmente en las provincias de Guayas y Pichincha, zonas de epicentro. De esta forma, según el Ministerio de Salud (2020), hasta inicios del mes de octubre se confirman 141,339 casos y 7,825 fallecidos. En ese entonces, Ecuador fue el país latinoamericano con la tasa de mortalidad más alta por millón de habitantes (217), por delante de Brasil (192), que tiene una población 12 veces mayor y hoy es la segunda nación en el mundo con más contagios, después de Estados Unidos (El Comercio, 2020).

En lo referente al sistema de salud, un sector que mejoró muchísimo durante el gobierno de Correa, con hospitales nuevos, mejores profesionales y dotación tecnológica (en 2015 Ecuador fue uno de los países de la región que más certificación canadiense obtuvo, en cuanto a la calidad de los hospitales); sin embargo, con el presidente Moreno es uno de los sectores más afectados por la reducción del presupuesto del Estado: de los 353 millones de dólares presupuestados en el Plan de Salud de 2017, se pasó a 302 millones en 2018, y a 186 millones en 2019; una caída agravada por la incapacidad de ejecutar el monto del presupuesto asignado, también por presiones derivadas de la austeridad fiscal, lo que se reflejó con una inversión real de 241 millones en 2017, 175 millones en 2018 y 110 millones en 2019 (Acosta, A, 2020).

En el marco de esta austeridad, afectó gravemente la disponibilidad de los insumos de salud, la construcción de infraestructura hospitalaria, e inclusive la existencia de personal médico (dos meses antes de la llegada de la pandemia al país se despidieron a 2,000 personas del sistema de salud, y sumados en todo el año 2019, ascienden a la salida de 25,000 funcionarios).

En situaciones de esta magnitud, donde un país requiere de directrices claras para superar cualquier suceso, es necesaria la presencia de un liderazgo, lo cual recae sobre los hombros del primer y segundo mandatario. En el caso ecuatoriano, se evidenció la carencia de esta figura, un presidente que muy pocas veces se dirigía a la nación, y un vicepresidente (Otto Sonnenholzner) que de alguna manera hizo frente a esta situación mediante diferentes ayudas para la población, pero cuyo fin fue más implantar su figura política.

Algo que sorprende en medio de esta crisis, y que no se lee mucho en la prensa ecuatoriana, fue que el 17 de abril de 2020 el Ministro de Economía y Finanzas, Richard Martínez, anunció el pago de 326 millones de dólares por concepto de capital de los bonos 2020, dos semanas después de que había sido declarada la emergencia sanitaria por el coronavirus, dos días después de que el Consejo de Participación Ciudadana instó a la moratoria, y un día después de que todos los jefes de bloque de la Asamblea Nacional habían exhortado al Gobierno a que no haga el pago.

Asimismo, en el mes de mayo, en medio de la crisis sanitaria y para enfrentar la crisis económica, el gobierno tomó las siguientes medidas: para un ahorro de 4,000 millones de dólares, el presidente ordenó cerrar embajadas, reducir el personal diplomático y eliminar empresas estatales. Además, la Asamblea Nacional aprobó una ley que prevé la reducción de hasta un 50% de las horas de trabajo y recortes de hasta el 45% del salario, lo cual despertó el descontento de los sindicatos y organizaron marchas en varias ciudades del Ecuador, desafiando las restricciones por el coronavirus, en protesta por las últimas medidas económicas del gobierno para enfrentar la pandemia (Vistazo, 2021).

Por otra parte, entre las estrategias de frenar el avance del coronavirus, resulta muy difícil pedir a la población quedarse en casa cuando la realidad de las familias ecuatorianas, en su mayoría, es bastante complicada; por ejemplo, más del 60% de la población económicamente activa, alrededor de cinco millones de personas, no tienen un empleo adecuado. Es decir, que la mayoría de las personas viven del día a día (Acosta, A. 2020).

La pandemia, entonces, por un lado, desnuda de una manera brutal la realidad de la injusticia social, de la inequidad, de las desigualdades sociales y, por otro, va a conducir a un incremento de la pobreza. Sin embargo, se debe destacar los valores de la sociedad ecuatoriana en momentos difíciles, los barrios organizados, las comunidades abasteciendo de alimentos, organizaciones de la sociedad civil entregando ayuda social, y otras acciones que ayudaron a sectores vulnerables a enfrentar una crisis de esta magnitud.

CONCLUSIONES

¿Cuáles son los efectos de esta crisis? Sin duda, las consecuencias de esta crisis sanitaria tendrán grandes repercusiones, para el país tanto en lo económico como en lo humano. En lo económico, puesto que en gran medida dependemos del comercio internacional, al ser un país exportador de productos primarios (café, cacao, atún, banano, flores); así también, el sector del turismo será afectado, porque la variedad de climas con la que cuenta el país –como la costa, la sierra, el oriente y la región insular (Galápagos)– atrae a mucha gente del extranjero, pero, ahora tomará tiempo volver al dinamismo de este sector, y el otro punto que también será perjudicado es el financiamiento externo: en un país que viene arrastrando una crisis política y económica, muchos acreedores pensarán varias veces antes de desembolsar los recursos. Mientras que los efectos en el plano humano, a más de los miles de fallecidos, las dificultades para acceder al sistema de salud y la suspensión de clases repercutirán, en mediano y largo plazo, en el desarrollo del capital humano, pero sin duda, habrá familias que serán empujadas hacia el desempleo y la pobreza.

Como lo estimó el Banco Mundial, a mediados del año 2021 se levantaron las medidas de confinamiento en varios de los países desarrollados, y un poco más tarde en las economías en desarrollo. Pero, en Ecuador al menos tendremos que esperar medio año más para empezar a plantear propuestas post-pandemia, puesto que en febrero del 2021 son las

elecciones del nuevo gobierno y con ello se espera que haya un gobierno que tome las riendas del país. En ese sentido, el Banco Mundial prevé que, al finalizar el 2020, las economías avanzadas tendrán una contracción del 7%, mientras que en las economías en desarrollo sería de un 2.5%; en el caso ecuatoriano se espera -6.30% (Banco Mundial, 2020a).

Finalmente, es verdad que, como en todos los países, nadie estaba preparado para una crisis de esta magnitud; pero, en el caso ecuatoriano, claramente el gobierno nacional es responsable del mal manejo de la pandemia, con desenlaces fatales para las familias ecuatorianas.

[*Andrés Arauz, derechista tradicional, que había perdido ante Correa, le ganó la presidencia a Moreno, y la ocupó el 11 de abril de 2021. N. de los editores.*]

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A. (2020). "El coronavirus en los tiempos del Ecuador", Madrid, España. Fundación Carolina.
- Acosta, A. (2009) *Ecuador: ¿un país maniatado frente a la crisis?* Quito, ILDIS.
- Angulo, S. (2020). "Más de 1 millón de ecuatorianos están desempleados, según el INEC" en *Diario Expreso* [online]. 08 de agosto de 2020. Disponible en: <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/desempleo-ecuador-llega-cifra-alta-ultimos-13-anos-87582.html?fbclid=IwAR2G59Vk2P2UxRw5shzRb0EpxGp7GD8S-ihvw-GR-qyp0sYGnK0WSY7meHVU>
- ARO (2020). "Reducción de horas y salario de servidores públicos, entre las nuevas medidas económicas" en *El Mercurio* [online]. 19 de mayo de 2020. Disponible en: <https://ww2.elmercurio.com.ec/2020/05/19/reduccion-de-horas-y-salario-de-servidores-publicos-entre-las-nuevas-medidas-economicas/?fbclid=IwAR1uHrdS7nn7JJHJLDve1KkRv-Go9x59fnZGNwCsCdhbpDtQCuxhyuSfZtms>

- Astudillo, G. (2016). "El salario mínimo en Ecuador pasó de USD 160 a 366 en 10 años," en *Diario Expreso* [online]. 14 de diciembre de 2016. Disponible en: https://www.elcomercio.com/actualidad/salariobasicounificado-salariominimo-ecuador-inflacion.html?fbclid=IwAR3Ot1g3y8QbXSnsPiqGOzO6U8c00Oa1V7rL-0qtz6csi_DLh2Z1xDvz8a8U
- Banco Mundial (2020). "Perspectivas económicas mundiales" en *Banco Mundial* [online]. Junio 2020 [citado 29 de septiembre de 2020]. Disponible en: <http://pubdocs.worldbank.org/en/657071588788309322/Global-Economic-Prospects-June-2020-Regional-Overview-LAC-SP.pdf>
- Banco Mundial (2020). "Tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de la línea de pobreza nacional (% de la población)-Ecuador" en *Banco Mundial* [online]. 2020. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.NAHC?locations=EC>
- Correa, R. (2014). *Ecuador: De Banana Republic a la No Republic*. Habana: Casa de las Américas.
- Cuestas, J. y Góngora, S. (2014). "Análisis Crítico de la recaudación y composición tributaria en Ecuador 2007-2012" en *Politécnica*. Volumen 34, número 2, pp. 1-10.
- Defensoría (2020). "Defensoría del Pueblo" en *Defensoría del Pueblo* [online]. 2020. Disponible en: <https://www.dpe.gob.ec/informes-tecnicos-sobre-paro-nacional-estado-de-excepcion-octubre-2019/>
- Falconí, F. (2004). "Dolarización y Desdolarización: elementos para el debate" en *Iconos*, número 19, pp. 22-24.
- Follari, R. (2014). "La Revolución Ciudadana, un lugar para los de abajo" en Sánchez, J. N. (comp.), *Ecuador: Revolución Ciudadana y Buen Vivir*. Barcelona, Yulca, pp. 121-144.
- Gaibor, J.; García, P. y Songor, X. (2017). "Remesas ¿salida de la desigualdad en países latinoamericanos? Un estudio comparativo entre Ecuador y México" en *Nuestra América*. Volumen 5, número 10, julio-diciembre, pp. 140-159.

- Ministerio de Salud (2020). "Actualización de casos de coronavirus en Ecuador" en *Ministerio de Salud* [online]. 2020. [citado 28 de septiembre de 2020]. Disponible en: <https://www.salud.gob.ec/actualizacion-de-casos-de-coronavirus-en-ecuador/>
- Noboa, A. (2020). "Moreno insiste en bajar salarios, pese a que lo califican de 'populista'", en *Primicias* [online], 17 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.primicias.ec/noticias/politica/reduccion-salarial-autoridades-efecto-domino/>
- Peralta, P. (2020). "Credibilidad del presidente Moreno cae al 8% en julio de 2020, según CEDATOS" en *Pichincha Comunicaciones* [online]. 03 de agosto de 2020 [citado 26 de septiembre de 2020]. Disponible en: <http://www.pichinchacomunicaciones.com.ec/credibilidad-del-presidente-moreno-cae-al-8-en-julio-de-2020-segun-cedatos/>
- Presidencia de la República de Ecuador (2014). "Ecuador mejora la recaudación tributaria (PRESENTACIÓN)" en *Presidencia de la República del Ecuador* [online]. 2014 [citado 02 de octubre de 2020]. Disponible en: <https://www.presidencia.gob.ec/ecuador-mejora-la-recaudacion-tributaria-presentacion/>
- Sánchez, J. (2019). *Análisis del PIB per cápita y coeficiente de Gini del Ecuador en el período 2007-2017*. Machala, Universidad Técnica de Machala.
- Stiglitz, J. (2015). *La Gran Brecha, Qué hacer con las sociedades desiguales*. Buenos Aires, Tauros.
- Vistazo. (2020). "¿Qué funcionarios ganan más que el presidente Lenín Moreno, pese a prohibición en la ley?" en *Vistazo* [online]. 26 de mayo de 2020 [consultado el 25 de febrero de 2021]. Disponible en: https://www.vistazo.com/seccion/pais/politica-nacional/que-funcionarios-ganan-mas-que-el-presidente-lenin-moreno-pese?fbclid=IwAR2t7hK2-zg6oHnVvhMb14PysvI_yL7iq2bZbMqLyzHLqx8FOjmc-VRYpMT4

Zumba, L. (2020). "Cinco sectores productivos que influyen en el descenso de la economía" en *Diario Expreso* [online]. 03 de enero de 2020. Disponible en: <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/construccion-comercio-siguen-capa-caida-2558.html?fbclid=IwAR0fGV-qmT42VOxs56F39oyqyrgc2TmkM77-E77XyAtYuWuSBIBjN9liFwKA>

CAPÍTULO 12.

Las implicaciones geopolíticas del asedio de Estados Unidos contra Venezuela

María Páez de Victor¹

12.1 LA DOCTRINA MONROE

En 1786, Thomas Jefferson (1743-1826), tercer presidente de Estados Unidos (EE.UU.), escribió lo siguiente: “Nuestra Confederación debe considerarse como el nido desde el cual debe ser asentada toda América, tanto el Norte como el Sur... Por ahora esos países (del Sur) están en las mejores manos, y tan sólo temo que (España) sea demasiado débil para mantenerlos subyugados hasta que nuestra población haya aumentado lo suficiente para ir arrebatándolos uno por uno.” (Jefferson, T. 1786).

Jefferson articuló así la esencia de lo que sería la Doctrina Monroe de EE.UU., la cual, bajo el disfraz de proteger a la América del colonialismo europeo, establece las bases de una nueva colonización por parte del país del Norte expresada en la consigna: “América para los americanos.”

¹ Venezolana. Licenciada en Ciencias Sociales, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, 1969. Maestría, (*Master of Arts*) en Sociología, *University of Kent at Canterbury*, Inglaterra, 1971. Doctorado (Ph.D) en Sociología, *York University*, Toronto, Canadá, 1987. Profesora universitaria retirada, escritora. Correo electrónico: mariavictor@sympatico.ca.

Los Estados Unidos de América así se atribuye el nombre de “América” exclusivamente para su nación, no al continente y sus demás países. El distinguido intelectual Noam Chomsky postula que esta doctrina ha sido utilizada como declaración de hegemonía, estableciendo el derecho de intervención unilateral sobre toda la América. (Chomsky, N. 2004).

Hoy en día, EE.UU. y sus aliados están aplicando dicha doctrina abiertamente, liderando una guerra no convencional sin tregua contra el gobierno legítimo, popular, democrático de Venezuela, bajo la excusa de que están protegiendo la democracia venezolana. Así promueven una campaña de demonización contra su presidente, Nicolás Maduro, tildándolo de dictador. Curioso dictador que ganó su re-elección con más de seis millones de votos representando el 67% de los votantes, en elecciones atestiguadas como limpias por más de 150 observadores independientes, con la participación de 16 partidos de oposición que presentaron seis candidatos. Curiosa dictadura que en 23 años ha realizado 29 elecciones, y cuyo gobierno ha perdido un *referéndum* constitucional (2007), la mayoría en una Asamblea Nacional (2015), y en las elecciones regionales del 2021 la oposición ganó cuatro de 23 gobernaciones y 96 de 205 alcaldías. Curiosa dictadura que tiene un procedimiento constitucional para revocar el mando del presidente y gobernadores. No se trata de la democracia o los derechos del pueblo venezolano. Se trata de la realidad geopolítica, que los recursos naturales claves que el capitalismo del Norte necesita para su continuo desenvolvimiento se encuentran en países del Sur. Venezuela posee las reservas petroleras más grandes del planeta, estimadas en 304 mil millones de barriles, equivale al 17.8% de las reservas mundiales (catorce6, 2022; Deshmukh, A., 2021), más inmensas reservas de oro, cuantiosas reservas de gas, coltán, níquel, fosfato, carbón *premium* y otros minerales codiciados. (Rowell, A. y Golaton, J. 2019).

El caso de Venezuela se agudiza porque su gobierno popular, apoyado por un movimiento hacia el socialismo, insiste en su derecho de ser una nación soberana, rechazando cualquier tutelaje extranjero de Washington y sus aliados. Esta postura choca con el ímpetu hegemónico de EE.UU., que no se contenta con comerciar con el petróleo venezolano, lo que

desea es controlarlo por completo, y para ello necesita controlar el gobierno, y ha lanzado una guerra híbrida contra el país, bajo el amparo del decreto del Presidente Obama en que declara a Venezuela una amenaza extraordinaria e inusual para la seguridad nacional de Estados Unidos, que le permite actuar sin permiso de su congreso. Son muchas las ocasiones en que esta guerra híbrida ha sido aludida, como por ejemplo cuando el Presidente Trump dijo que no entendía por qué no estaban en guerra contra Venezuela ya que “ellos tienen todo ese petróleo y están en nuestro patio trasero” (Ward, A. 2019), y lo admitió el Secretario de Estado John Bolton, quien declaró que lo que desea EE.UU. es obtener el control del petróleo venezolano. (Urie, R. I. 2019). La evidencia más clara de la responsabilidad de EE.UU. en la crisis de Venezuela fue el informe del Departamento de Estado en 2019 en el cual se ufanan de ser los arquitectos de la crisis. Dicho informe, publicado por GrayZone, fue rápidamente borrado del internet después que la prensa lo trajo a la luz pública (Siris Seade, P. 2019).

Parte integrante de esa guerra híbrida es lanzar dudas sobre la legitimidad de las instituciones y elecciones venezolanas, sin presentar evidencias algunas al respecto. Así siguen el principio de “la gran mentira”, articulado tanto por Hitler como por su zar de propaganda *nazi*, Joseph Goebbles, por medio de la cual se postula que, si se repite una mentira lo suficientemente, eventualmente la gente la creerá. En el mundo de la realidad, es indiscutible que Nicolás Maduro fue re-electo el 20 de mayo del 2018 en votaciones transparentes, y es plenamente reconocido por las Naciones Unidas como el legítimo presidente de Venezuela.

12.2 LA GUERRA HÍBRIDA NO-CONVENCIONAL

Venezuela es un país asediado por Washington y sus aliados Canadá y la Unión Europea, asedio que se lleva a cabo dentro del marco de una guerra híbrida no convencional. Pretenden acabar con el gobierno del Presidente Maduro y poner en su lugar un gobierno títere, llevando a cabo una guerra

que se ahonda más aún en tiempos de pandemia. El asedio es un viejo instrumento brutal de guerra, tal como en tiempos medievales, con la variante que hoy es un cerco económico, financiero, paramilitar, mediático, y diplomático. Su objetivo es no permitir la entrada o salida de recursos, hasta que el hambre y la enfermedad de la población obligue a que se rinda o se tumbe el gobierno. Estas medidas violan descaradamente las leyes internacionales, garantes de la paz mundial, y tienen profundas implicaciones para la economía, democracia y soberanía de las naciones Latinoamericanas. No se trata de defender la democracia ni los derechos humanos de los venezolanos/as. Es un vulgar intento de hurtar los inmensos recursos naturales de Venezuela: petróleo, oro, gas y minerales preciosos y de negar su propio estado de derecho y soberanía.

Los objetivos de la guerra no convencional son erosionar la confianza en las instituciones políticas, socavar la cohesión social y política, y fragilizar la gestión gubernamental (Instituto LISA, 2019). Se caracteriza por lo siguiente: (1) No es una guerra declarada, formal; es guerra sigilosa, disfrazada, con las ventajas de que así la nación opresora puede esquivar cualquier regulación democrática interna pertinente a la declaración formal de guerra, y también esquivar las leyes internacionales que rigen la conducción de guerra entre naciones. (2) La agresión se justifica con algún razonamiento exagerado y/o falso, tal como acabar con el comunismo, el terrorismo o el narcotráfico, y el favorito hoy es intervenir por razones supuestamente humanitarias para defender a una población a la que, no obstante, los poderosos están sometiendo a ataques paramilitares y a tortura económica.

Otro instrumento de la guerra no-convencional es lo que se viene llamando *Lawfare*: la manipulación de instrumentos jurídicos para lograr fines netamente políticos ajenos a la razón fundamental de la ley. De este modo, por ejemplo, surge la teoría de “la responsabilidad de proteger”, que tiene el noble origen de promover una intervención humanitaria para prevenir genocidios y abusos, pero que también puede ser utilizada de manera inescrupulosa para someter a alguna nación. Por ejemplo, el 23 de febrero de 2019, EE.UU. y Colombia pretendieron hacer una

“intervención humanitaria” que encubría una invasión e intento de golpe de estado. En Brasil las leyes parlamentarias y jurídicas se manipularon para sacar de la contienda política tanto a Lula como a Dilma Rousseff. En Venezuela, la oposición anti-democrática en efecto mutiló la Asamblea Nacional convirtiéndola en instrumento de subversión.

Otro instrumento clave de la guerra no-convencional son las medidas coercitivas unilaterales económicas, mal llamadas sanciones. Las auténticas sanciones legítimas son las medidas multilaterales tomadas en conjunto por las Naciones Unidas. Lo que hace Washington y sus aliados hoy en día es una burla: desde el 2009 han sido 431 medidas unilaterales contra Venezuela, tomadas para el beneficio exclusivo de la nación opresora bajo pretextos que ni ellos mismos creen (Bartlett, J. y Ophel, M. 2021). Las sanciones ilegales han creado barreras económicas, financieras y legales que no permiten que Venezuela compre o venda en los mercados internacionales. Significa que no ha podido vender su principal fuente de ingresos, el petróleo. Venezuela depende de la venta del petróleo y depende enormemente de la importación de materiales básicos para su industria, alimentos y medicinas. Al no poder producir el petróleo por falta de piezas de mantenimiento y diluyentes, ni vender el petróleo en el mercado internacional, el gobierno venezolano perdió alrededor del 99% del volumen de ingresos en divisas. (Maduro, N. 2020). Significa que no ha podido comprar alimentos ni medicinas en el mercado internacional en tiempo de pandemia.

Esto ha creado enorme sufrimiento al pueblo venezolano. Los economistas estadounidenses Mark Weisbrot y Jeffrey Sachs estimaron que, solamente entre el 2017 y 2018, fallecieron 40,000 venezolanos/as directamente debido a las sanciones. Señalan que, a raíz de las sanciones unilaterales, ese año la escasez de medicamentos aumentó en un 85% (Sachs, J. y Weisbrot, M. 2019). Alfred de Zayas, experto en Derechos Humanos de las Naciones Unidas, ha señalado claramente: “Las sanciones y bloqueos modernos son comparables a los asedios medievales... Las sanciones del siglo XXI tratan de doblegar a sus rodillas no una ciudad, sino un país soberano entero.” (Selby-Green, M. 2019). Otra experta de las Naciones

Unidas en Derechos Humanos, Alena Douhan, emitió un informe señalando los impactos devastadores de las sanciones ilegales, y hace un llamado a su suspensión. (Venezuelanalysis, 2021). Son un castigo colectivo y un crimen de lesa humanidad, porque su objetivo directo es hacer sufrir a una población civil por razones políticas de dominación. Otro experto en Derechos Humanos de las Naciones Unidas, Idriss Jazairy, afirmó que la coerción, sea militar o económica, nunca debe ser utilizada para lograr un cambio de gobierno de un Estado soberano. (Jazairy, I. 2019). Después de más de dos años de pandemia, al fin, el 18 de junio 2021, el Presidente Biden relajó las sanciones lo suficiente para permitir que Venezuela pudiera recibir vacunas.

12.3 RAMIFICACIONES INTERNACIONALES

EE.UU. pretende que sus medidas coercitivas unilaterales sean extra-territoriales, imponiéndoselas a otras naciones, sin importarle el estado de derecho de éstas. Son una amenaza profunda y siniestra a la soberanía de la nación-Estado.

En el siglo XVII, durante 30 años las naciones europeas padecieron continuas guerras que estaban desangrando a Europa. Estas cesaron en 1648 cuando se firmó la Paz de Westphalia, donde se consagró el principio de la soberanía del Estado-nación, por medio del cual se establece que cada nación, grande o pequeña, tiene igual y exclusiva autoridad sobre su territorio y asuntos domésticos, y las demás naciones no deben interferir en ellos. Esta es la piedra angular de la ley internacional que rige aún hoy en día, consagrada en la Carta de las Naciones Unidas, entre otros instrumentos legales, que establecen la soberanía de las naciones y prohíben la intervención en asuntos domésticos de las mismas. EE.UU. y sus aliados violan las siguientes leyes que protegen la soberanía y el principio de no-intervención:

Art. 2 de la Carta de las Naciones Unidas. “Todos los Miembros en sus relaciones internacionales deben abstenerse de amenazas o uso de fuerza

contra la integridad física o la independencia política de cualquier otra nación.”

Las Resoluciones 2625 y 3314 de las Naciones Unidas consagran el principio de la no intervención y no interferencia en los asuntos internos de los Estados soberanos.

Art. 19. Capítulo 4, de la Carta de la Organización de Estados Americanos (OEA) asevera “Se reitera solemnemente la necesidad de que los miembros Estados de la Organización observen estrictamente el principio de la no intervención y la autodeterminación de los pueblos como medio de asegurar la coexistencia pacífica entre ellos... Y se reafirma la obligación de esos Estados de abstenerse de aplicar medidas económicas, políticas o de cualquier otro tipo para obligar a otro Estado y obtener del mismo alguna ventaja de cualquier tipo.”

Art.7 del Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional, es particularmente relevante porque dictamina que es crimen de lesa humanidad toda acción consciente y generalizada que persiga el exterminio, el asesinato o los tratos crueles contra una población por su orientación política, étnica o religiosa. El asedio estadounidense abiertamente está dirigido directamente a crear el sufrimiento de la población civil venezolana para castigarla por haber elegido al gobierno bolivariano de Nicolás Maduro.

Cuando el Presidente Obama emitió dos órdenes ejecutivas (#13808, #13692) declarando una emergencia nacional, alegando que Venezuela es una amenaza “inusual y extraordinaria” a la seguridad de EE.UU, provocó la risa del mundo. ¿Cómo creer que el país de mayor poderío militar del mundo le temiera a una nación de tan poco poder como Venezuela? Cesaron las risas cuando se percibió que era una plataforma legal para que el presidente pudiese autorizar todo tipo de agresiones contra Venezuela, sin pedir permiso al Congreso y esquivando las leyes internacionales. Las medidas agresivas contra Venezuela, de este modo, no son clasificadas como guerra o agresión porque no hay guerra declarada, sino que el grande y poderoso país del Norte simplemente se está “defendiendo” de una amenaza. Esta no es especificada, pues no se presenta evidencia alguna de cómo exactamente es que Venezuela amenaza a EE.UU., pero la

evidencia no importa. Trump utilizó este decreto de Obama para obtener el voto significativo de los venezolanos/as de extrema derecha que viven en Florida, y también para favorecer las corporaciones estadounidenses. Y así arremetió ferozmente contra Venezuela con:

1. ataques paramilitares con ayuda de Colombia,
2. apoderarse de todos los activos venezolanos en bancos de EE.UU.,
3. apoderarse de la compañía petrolera venezolana CITGO en EE.UU.,
4. acusaciones de un inexistente narcotráfico,
5. intentar asesinar al Presidente Maduro usando drones militares,
6. varios intentos de golpes de estado e invasiones de mercenarios,
7. multitudinario financiamiento de la oposición,
8. escasez provocada de alimentos y medicinas,
9. apoyo al terrorismo de calle que dejó muertos, heridos y daños millonarios a propiedades públicas,
10. un formidable ataque cibernético a las instalaciones hidroeléctricas que dejó al país en la obscuridad durante seis días,
11. intentaron crear un gobierno y presidente alternativo en la figura de Juan Guaidó, quien se autoproclamó presidente sin elección o base legal alguna, ni apoyo del pueblo,
12. asombrosamente Trump ofreció una recompensa de \$15 millones por la cabeza del Presidente Maduro, tal cual como en los cuentos de vaqueros del Oeste, y
13. apoyó una invasión de mercenarios estadounidenses, con intención de atrapar al Presidente Maduro y cobrar la recompensa.

Han sido las armas económicas las que más impacto han tenido. Las sanciones unilaterales amenazan a todo banco, corporación, o industria que compre o le venda a Venezuela, por ello al país se le ha dificultado comprar alimentos y medicinas internacionalmente. Estas medidas le han costado a Venezuela casi \$200,000 millones. (Curcio, P. 2020a).

El ataque a la moneda, el bolívar, con la venia de bancos y agencias internacionales y la instalación de una valoración internacional falsa del “*Dollar Today*” prácticamente destruyeron el bolívar. Trataron de destruir la

cripto-moneda venezolana el PETRO, pero no han podido. Ese ataque al bolívar ha costado a Venezuela \$105,000 millones. El senador Republicano Richard Black de Virginia admitió que EE.UU. destruyó el bolívar, “hicimos de la moneda venezolana una chatarra y entonces les decimos ‘miren que malo es su gobierno que su moneda es chatarra’, pero no fueron ellos, sino nosotros que la volvimos chatarra”. (Curcio, P. 2020b).

Las medidas coercitivas han creado fuertes barreras a la banca internacional. El cierre de contratos de corresponsalía bancaria, la limitación sistemática e interrupción de las operaciones en bancos internacionales, cierre de las cuentas de instituciones financieras venezolanas, mayores costos transaccionales y comisiones bancarias; todo lo cual dificulta cualquier programa de desarrollo, socava la confianza de inversionistas y ha habido una fuga masiva de capitales.

Las medidas han sido un robo vulgar. Tal como los piratas de antaño, EE.UU. y los bancos de Europa descaradamente han hurtado las cuentas y propiedades venezolanas en el extranjero, ignorando por completo el respeto a la propiedad privada que tanto pregona el capitalismo. EE.UU. se apoderó de la compañía petrolera CITGO, cuyas ganancias en 2018 solamente llegaron a \$850 millones, y más millones en las cuentas venezolanas en bancos de EE.UU. (Maduro, N. citado en Misión Verdad, 2020), y, ejerciendo la piratería en alta mar, se han apoderado de tanqueros con petróleo venezolano, generando pérdidas de hasta 100,000 millones de dólares a Venezuela, según declaraciones del canciller venezolano Jorge Arreaza.

Los bancos europeos, viendo esta piñata, no se quedaron atrás: en Portugal, Bélgica, Italia e Inglaterra. Cuarenta bancos internacionales han hurtado activos venezolanos en el extranjero, que suman cerca de \$6,000 millones. (CELAG, 2021; Gobierno Bolivariano de Venezuela, 2019). El Banco de Inglaterra se ha apoderado de 31 toneladas de oro venezolano en sus bóvedas, que fueron guardadas allí hace décadas por gobiernos anteriores. (Curcio, 2020b; vaconfima.com 2020; M. Pichel 2020).

El gobierno de Colombia, gran aliado de EE.UU., no se quedó atrás y se apoderó de la industria fertilizante venezolana Monómeros, lo cual

redujo la producción agrícola en un 50%, que representa entre 24 y 30 millones de toneladas de alimento para el pueblo venezolano.

Para rematar, Trump estuvo construyendo la muralla de infamia en la frontera con México con los millones robados de la compañía venezolana CITGO. Los dineros robados equivalen a 16 meses de producción nacional, Venezuela hubiera podido liquidar la deuda externa entera de \$110,000 millones, o hubiera tenido con qué pagar alimentos y medicinas durante 45 años. (Curcio, P. 2020a).

Aunque parezca irreal, líderes de la facción de extrema derecha de la oposición venezolana, títeres de una riquísima élite supremacista y racista, fueron quienes pidieron las sanciones, e incluso no cesan de pedir una invasión militar a su propia tierra. Estos extremos les han ocasionado un gran descrédito entre el pueblo, de tal manera que cualquier esperanza de ellos de ganar en los comicios es una fantasía. En las elecciones regionales de noviembre 2021, se logró la participación de casi todos los partidos de oposición, debido a negociaciones realizadas en México, en las cuales se comprometieron a reconocer la legitimidad del gobierno y presidencia de Venezuela; por tanto, los opositores que ganaron puestos fueron una oposición moderada que ha renunciado a golpes y no apoyan las sanciones.

12.4 LA PANDEMIA

Desde el 12 de marzo 2020, cuando la Organización Mundial de la Salud declaró la pandemia, el gobierno venezolano acató sus recomendaciones, y una comisión presidencial que incluye científicos y médicos que asesoran al gabinete a enfrentar la pandemia: uso de mascarilla, distanciamiento social, quedarse en casa, uso de pruebas, seguir los contactos de los contagiados, etc. (Flores, L. 2020).

Pero la salud pública se fundamenta en los determinantes sociales de la salud. La salud es multifacética; no se debe únicamente en una bacteria, un virus, una medicina o vacuna, sino en su gran parte en el modo en que una sociedad es capaz de proveer alimentos, educación, ingreso,

empleo, vivienda, servicios médicos, sanidad, agua potable, equidad social y apoyo comunitario al individuo. En fin, estos son los recursos y condiciones esenciales que conforman la calidad de la vida diaria de una sociedad, y es sobre los logros de Venezuela al respecto que las medidas para combatir la pandemia han obrado.

La pobreza, tal como la salud, es también un fenómeno multifacético. No es simplemente la falta de dinero, sino la falta de una calidad de vida. Durante 22 años, el gobierno bolivariano venezolano ha utilizado el ingreso petrolero para remediar 40 años de desidia y corrupción de los gobiernos anteriores, controlados por la elite. Estos enriquecieron a sus miembros a niveles inmorales, mientras pisotearon a su antojo los derechos humanos y dejaron a la población marginalizados en la más injustificada pobreza. Esta es la elite que hoy en día se muestra adversa al gobierno bolivariano.

Con las inversiones sociales masivas de la Revolución Bolivariana, se redujo dramáticamente el nivel de pobreza, pobreza extrema y malnutrición, a través de programas de salud, educación, vivienda, medio ambiente, transporte, agua, seguridad alimentaria, producción agrícola, beneficios sociales y pensiones. (Muntaner, C. *et al.*, 2008; Shupak, P. 2019; Organización Panamericana de la Salud, 2017). En una década se logró subir al país siete escaños en el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas. A pesar del daño de las sanciones, la prioridad del gobierno sigue siendo mantener a toda costa esas condiciones de vida, pero ahora a duras penas. Los beneficios de toda esta estructura se aprecian aún más durante una pandemia.

12.5 EL SISTEMA MÉDICO

Con la ayuda de Cuba, desde el 2003 se estableció el sistema Barrio Adentro, que proporciona servicio médico de calidad, gratis y comprensivo casi a cada barrio y aldea. El principio fundamental es que la salud es un derecho humano (Alvarado, C. H. *et al.* 2008). El pueblo venezolano

no tiene que angustiarse por pagar por pruebas para Covid-19, tratamientos o cualquier hospitalización. Hay hospitales y clínicas designados específicamente para pacientes con coronavirus. Lo más sobresaliente es que en un país donde el sector privado es abiertamente adverso al sector público, ha habido gran cooperación entre los hospitales públicos (con 11,573 camas) y las clínicas privadas (con 4,760 camas). Todo tratamiento para Covid-19 en cualquier hospital o clínica, aunque sea privada, no le cuesta al ciudadano. Hay además 4,000 camas en hoteles para aislar a cualquier persona con síntomas leves que no tienen donde aislarse. El sistema 7 por 7 de resguardo significa que hay siete días de restricciones fuertes y siete días de relajamiento, y así la economía, y el desgaste mental y físico de la ciudadanía, se afecta menos.

La participación popular es el eje de la Revolución Bolivariana. Hay más de 40,000 Consejos Comunales, 5,000 Comunas, cinco millones de milicianos civiles, cientos de colectivos de todo tipo que han sido cruciales en la pandemia: instruyendo al pueblo sobre el Covid-19, promoviendo las protecciones necesarias, y ayudando a quienes lo necesitan, formando parte de la campaña intensa de educación pública sobre cómo protegerse del virus.

Un aspecto innovador ha sido la plataforma digital (patria.org), donde 18 millones de venezolanos/as (de una población de 28 millones) voluntariamente han respondido los cuestionarios sobre el impacto del virus y las necesidades que tienen. Esto permite enfocar recursos hacia los individuos y comunidades más afectadas, los cuales reciben visitas médicas, casa por casa, con la ayuda de 20,000 médicos venezolanos y cubanos. Las fronteras están fuertemente controladas con estaciones médicas, examinando a todos los viajeros. Desde abril, más de 70,000 venezolanos/a han regresado a su patria, huyendo por la pandemia y el mal trato recibido en los países donde se fueron; las fuerzas armadas y 20,000 trabajadores regularmente desinfectan sitios públicos. (Páez Victor, M. 2020; Rodríguez, D. 2020).

Venezuela ha implementado una serie de medidas para enfrentar los impactos económicos de la pandemia: los bancos tienen que extender

sin multa, plazos para los pagos que se deben. El estado ayuda a pagar los salarios de la pequeña y mediana empresa. Salarios y pensiones se incrementaron. (Ministerio del Poder Popular para la Salud, 2020). El gobierno distribuye, casa por casa, cajas de alimentos subsidiados a más de seis millones de hogares con la ayuda de miles de organizaciones sociales. Además, hay 1,860 Casas de Alimentación que dan comida a 372,000 personas necesitadas. Se prohíben los despidos. Suspensión del pago de la renta domiciliaria por seis meses, y se prohíben los desalojamientos. La Ley Anti-Sanciones, implementada en el 2021, ha ayudado a proteger las inversiones e inversionistas, y ha permitido al país empezar de nuevo a producir petróleo y venderlo, unido al alza del precio del petróleo internacional, con el resultado de un pronóstico positivo del crecimiento económico venezolano y el fin de la hiperinflación. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) ha estimado un crecimiento económico del 3%, por encima del crecimiento económico medio estimado para la región de 2.1% (Orinoco Tribune, 2022).

12.6 SOLIDARIDAD INTERNACIONAL

El 18 de marzo 2020, demostrando una vez más su inhumanidad, el Fondo Monetario Internacional le negó a Venezuela un préstamo de cinco mil millones de dólares para cubrir gastos de medicinas y equipos médicos para combatir la pandemia, que desesperadamente se necesitaban. EE.UU. incrementó las sanciones durante la pandemia, y solamente fue a mediados de junio 2021 que relajó un poco las sanciones para permitir la llegada de vacunas a Venezuela. En cambio, demostrando lo que realmente es la verdadera solidaridad internacional, Cuba, China, Rusia, Turquía, Irán, la OMS, la Organización Panamericana de Salud, la Cruz Roja, todos ayudaron a Venezuela en estos momentos tan graves, llevando las medicinas, vacunas y los equipos necesarios. A pesar de que inicialmente Washington intentó bloquear la llegada de vacunas a Venezuela, el país

pudo entregar al organismo de las Naciones Unidas COVAX un monto de \$119.999.920 millones para obtener vacunas. (swissinfo.ch, 2020).

Por todas estas razones, con la infraestructura de un buen sistema público de salud, con la solidaridad internacional, especialmente con las vacunas de Cuba, China, y Rusia; con el apoyo logístico y petrolero de Irán, y con gran el apoyo popular, la gestión de la salud pública ha logrado que Venezuela tenga una de las mejores estadísticas del Covid-19 en la región: 17,167 casos por un millón de habitantes y solamente 192 fallecimientos por un millón de habitantes (Worldometer, 1° febrero 2021), cuando en la región casi todos los demás países presentan estadísticas mucho más severas.

CONCLUSIONES

En el escenario geopolítico, lo que ha padecido Venezuela señala duras lecciones para el resto del Sur, en particular para América Latina, siempre en la mira de Washington. En juego está la soberanía de las naciones latinoamericanas y la paz de la región. La ensañada agresión contra Venezuela tiene escasa lógica, pierde EE.UU., quizás no tanto como la agredida Venezuela, pero sí en autoridad y reputación, e incluso económicamente pues EEUU ha experimentado escasez y alza de precios de la gasolina. Hasta la Cámara de Comercio de Estados Unidos se ha quejado que sus corporaciones han perdido miles de millones de dólares porque las sanciones han sido un fracaso, y ha pedido el cese de las sanciones (Venezuelanalysis, 2021). Si la potencia del norte llegase a invadir militarmente a Venezuela con o sin aliados, se desataría una guerra prolongada, pues para vencer a un gobierno tan popular y preparado para su defensa como el venezolano, Washington tendrían que estar dispuesto a bombardear como lo han hecho en el Medio Oriente. El resto de las naciones del subcontinente, aunque no fuesen partidarios del gobierno venezolano, estarían decididamente en contra de tan drástica medida, claramente asumirán que ellos también podrían recibir tal agresión. No sería para EE.UU.

y aliados una cuestión de simplemente invadir y luego salir. No habrá un pueblo vitoreando a los soldados extranjeros; los invasores tendrían que estar dispuesto a emprender una ocupación de prolongada estadía. Todo esto desataría un conflicto regional, con el detalle que los aliados de Venezuela, con quienes tiene acuerdos de defensa, son Cuba, Rusia y China, países que tienen fuerte experiencia militar. Lo más probable es que de continuar la agresión contra Venezuela, seguirá a través de la guerra no convencional con uso de paramilitares y mercenarios establecidos en Colombia.

En cuanto a las medidas económicas, mientras el dólar siga siendo la moneda preferencial de la banca y el comercio internacional, no habrá protección contra medidas económicas arbitrarias de EE.UU. Las naciones que han sido sancionadas (Venezuela, Rusia, China, Irán) ya están cooperando entre sí, utilizando otras monedas para sus intercambios comerciales. Las cripto-monedas han sido una protección y son cada vez más significativas, al igual que el uso de intercambios monetarios digitales con el uso de los teléfonos celulares.

Es necesario regular más fuertemente la banca internacional a nivel mundial, a través de leyes y regulaciones aplicables para que no estén al servicio de las grandes potencias, ni puedan seguir apoderándose de las cuentas de gobiernos con los cuales están en desacuerdo. El robo de cuentas y oro venezolanos debe infundir terror a las naciones que tienen cuentas en el exterior. Por el momento, la banca internacional es un ente a espaldas de la democracia, de la soberanía, del medio ambiente en medio de una crisis climática, y viola los principios de la propiedad privada tan ufana por el sistema capitalista mismo. La idea de un Banco del Sur sigue siendo poderosa, y su funcionamiento cabal sería un paso positivo para satisfacer las necesidades de desarrollo regional.

Ya es tiempo de que los derechos humanos sean extendidos al sector privado: no únicamente deben ser vistos como vulnerables al abuso gubernamental, sino que se reconozca también que el sector privado es capaz de abusar de los mismos. Las corporaciones tienen un poder desbordado, incompatible con la democracia. Se les extienden los mismos

derechos legales de una persona natural, pero no se les hace responsables de violación de los derechos humanos de la persona, o sea son grandemente impunes. Esto se evidencia claramente con las industrias mineras y las agro-industriales, que violan tan a menudo los derechos de los indígenas y poblaciones rurales, y tanto daño causan al medio ambiente. En Venezuela, las corporaciones internacionales han violado los derechos humanos del pueblo al participar abiertamente en conspiraciones contra el Estado y provocar escasez de alimentos y medicinas para crear zozobra política.

La organización de los Países No-Alienados de las Naciones Unidas necesita ser fortalecida; es la clave para llevar a cabo una reforma auténtica del funcionamiento de las Naciones Unidas, la cual ha sido severamente atacada y también manipulada por EE.UU. Las leyes internacionales necesitan ser fuertemente robustecidas, para que se puedan cabalmente implementar de modo que los países menos poderosos no estén a la merced del chantaje, presiones y ataques de los poderosos. Las leyes internacionales son los únicos garantes de la paz mundial.

La solidaridad y cooperación Sur-Sur, la verdadera integración Latinoamericana a través de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos (CELAC), así como la participación popular, son claves para enfrentar las necesidades apremiantes del desarrollo, como la lucha contra la pobreza, el analfabetismo, los peligros del cambio climático, y la enfermedad. La guerra contra Venezuela demuestra que sí se puede enfrentar la opresión extranjera, manteniendo la paz y la democracia, con la activa participación del pueblo, con su vigilancia con respecto a los derechos humanos, y una verdadera solidaridad entre naciones, con mutuo respeto y cooperación.

BIBLIOGRAFÍA

Alvarado, C.H.; Martínez, M.E.; Vivas-Martínez, N.; Gutiérrez, S. y Metzger, W. (2008). "Cambio social y política de salud en Venezuela"

- en Medicina Social, volumen 3, número 2 [online]. Mayo 2008. <https://www.medicinasocial.info/index.php/medicinasocial/article/view/202/421>
- Arreaza, J. (2020). "Arreaza: bloqueo petrolero de EEUU ha generado pérdidas de US\$100,000 millones" en Banca y Negocios [online]. 27 mayo 2020. <https://www.bancaynegocios.com/arreaza-bloqueo-petrolero-de-eeuu-ha-generado-perdidas-de-us100-000-millones/>
- Bartlett, J., Ophel M., "Sanctions by the Numbers: Spotlight on Venezuela", Centre for a New American Security, 22 Junio 2021, <https://www.cnas.org/publications/reports/sanctions-by-the-numbers-3>
- Catorce6, 1 febrero 2022, <https://www.catorce6.com/actualidad-ambiental/internacional/19223-los-paises-con-las-mayores-reservas-de-petroleo-en-el-mundo>
- CELAG, "Informe de la ONU sobre el impacto de las sanciones a Venezuela, 14 febrero 2021, <http://www.celag.org/informe-de-la-onu-sobre-el-impacto-de-las-sanciones-a-venezuela>
- Chomsky, N. (2004). Hegemony or Survival. Henry Holt. ISBN 978-0-8050-7688-2. pp. 63-64.
- Curcio, P. (2020a). "Imperialism's Economic War Costs Venezuela Nearly \$200 billion", People's Voice [online], 17 de julio de 2020. www.peoplesvoice.ca
- Curcio, P. (2020b). "The Impact of the Economic War on Venezuela", Resumen, 6 junio 2020 <https://www.resumen-english.org/2020/07/the-impact-of-the-economic-war-on-venezuela/>
- Deshmukh, Anshool, "Which Countries Have the World's Largest Proven Oil reserves?", Visual Capitalist, 7 Junio 2021, <https://www.visualcapitalist.com/ranking-the-countries-with-the-largest-proven-global-oil-reserves-in-the-world/>
- Flores, L. (2020). "Venezuela's Coronavirus Response Might Surprise You", Common Dreams. 26 marzo 2020.
- Gobierno Bolivariano de Venezuela, Ministerio del Poder Popular para la Comunicación e Información, "Máx de 5 mil millones de dólares propiedad de Venezuela son retenidos en el exterior", 30 mayo 2019

- Goebbles, J. "Big Lie" en *WIKIPEDIA* [online]. https://en.wikipedia.org/wiki/Big_lie
- Instituto LISA. LISA Security Education [online]. 20 mayo 2019. www.lisainstitute.com
- Jazairy, I. (2019). Venezuelan Sanctions Harm the Human. Rights of Innocent People, UN Expert Warns, United Nations Human Rights Office of the High Commissioner, 31 de enero de 2019
- Jefferson, T. (1786). "Carta an Archibald Stuart", Founders Online [online]. 25 de enero de 1786. Disponible en: <https://founders.archives.gov/documents/Jefferson/01-09-02-0192>
- Maduro, N. citado en Misión Verdad (2020). "Cómo afectó y qué perdió Venezuela con la Asamblea Nacional Opositora" en Misión Verdad [online]. 13 octubre 2020. <http://misionverdad.com/venezuela/como-afectó-y-que-perdió-venezuela-con-la-asamblea-nacional-opositora>
- Ministerio del Poder Popular para la Salud, Gobierno Bolivariano de Venezuela, 11 mayo 2020.
- Muntaner, C.; Armada, F.; Chung, H.; Rosicar, M.; Williams-Brennan, L., Benach, J. (2008). "Barrio Adentro: Participatory Democracy, South-South Cooperation and Health Care for All" en *Social Medicine*, volumen 3, número 4.
- Muntaner, C.; Salazar, R.; Rueda, S. y Armada F. (2006). "Challenging the neoliberal trend: the Venezuelan health care reform alternative", *Canadian Journal of Public Health*.
- Negrón, J. (2018). "Venezuela podría tener la reserva de oro más grande del planeta", Sputnik [online]. 15 de diciembre de 2018. <https://mundo.sputniknews.com/20181215/venezuela-riquezas-recursos-oro-diamantes-1084165986.html#:~:text=Venezuela%20podr%C3%ADa%20tener%20la%20reserva%20de%20oro%20m%C3%A1s%20grande%20del%20planeta,-19%3A09%20GMT&text=Todos%20los%20art%C3%ADculos-,Una%20idea%20recurrente%20dentro%20de%20las%20matrices%20medi%C3%A1ticas%20que%20buscan,%22ya%20>

- no%20tiene%20futuro%22.&text=Seg%C3%BAAn%20Cano%2C%20de%20certificarse%20las,reserva%20de%20oro%20del%20mundo
- Organización Panamericana de la Salud (PAHO). (2017). “Venezuela República Bolivariana” PAHO [online]. 2017. https://www.paho.org/salud-en-las-americas-2017/?post_t_es=venezuela-republica-bolivariana-de&lang=pt
- Orinoco Tribune, “Economic Growth Returns to Venezuela”, 16 enero 2022, <https://orinocotribune.com/economic-growth-returns-to-venezuela-interview/>
- Páez, M. (2020). “Venezuela in the 2020 Pandemic”, COUNTERPUNCH [online]. 29 de mayo de 2020. <https://www.counterpunch.org/2020/05/29/venezuela-in-the-2020-pandemic/>
- Rodríguez, D. (2020). Vice-presidenta de Venezuela, Últimas Noticias [online], www.ultimasnoticias.com.ve.
- Rowell, A. y Golaton, J. (2019). “‘Big Difference’ if US oil companies invest in and produce oil in Venezuela” Oil Change International [online]. 4 de febrero de 2019. <http://priceofoil.org/2019/02/04/john-bolton-big-difference-if-us-oil-companies-invest-in-produce-oil-in-venezuela/>
- Sachs, J. y Weisbrot, M. (2019). “Economic Sanctions as Collective Punishment: The Case of Venezuela”, Centre for Economic and Policy Research (CEPR) [online]. 25 de abril de 2019. <https://www.cepr.net/report/economic-sanctions-as-collective-punishment-the-case-of-venezuela/>
- Selby-Green, M. (2019). “Venezuela crisis: former UN rapporteur says US sanctions are killing citizens”, The Independent, 26 de enero de 2019.
- Shupak, G. (2019). “US Media Erase Years of Chavismo’s Gains”, Fairness & Accuracy in Reporting (FAIR) [online]. 20 febrero 2019. <http://www-fair.org/home/us-media-eraseo-yearsof-chavismo-gains/>
- Siris, P. (2019). “EEUU reconoce su responsabilidad en la crisis de Venezuela”, Caja de Respuestas Blogspot [online]. 13 mayo 2019. <http://cajaderespuestas.blogspot.com/2019/05/eeuu-reconoce-responsabilidad-sobre-html>

- Swissinfo.ch, 10 abril 2021, https://www.swissinfo.ch/spa/coronavirus-venezuela_venezuela-paga-más-del-50---del-plan-covax-para-acceder-a-vacunas-anticovid/46521402
- Urie, R. (2019). "Iran, Venezuela and the Throes of Empire", Counterpunch [online]. 24 de mayo de 2019. <https://www.counterpunch.org/2019/05/24/iran-venezuela-and-the-throes-of-empire/>
- vaconfirma, "Los ingleses le roban "legalmente" el oro a Venezuela", 4 julio 2020 https://vaconfirma.com.ar/index.php?articulos_seccion_717/id_11569/los-ingleses-le-roban-legalmente-el-oro-a-venezuela/imprimir
- Venezuelanalysis, 16 septiembre 2021, <https://venezuelanalysis.com/news/15321>
- Ward, A. VOX. 20 febrero 2019.
- V. Pichel, "Oro de Venezuela: por qué el Banco de Inglaterra tiene 31 toneladas de lingotes del país sudamericano y cuál es la pelea política y judicial que genera", BBC, 19 julio 2021, <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-53078808>
- Worldometer, <https://www.worldometers.info/coronavirus/>