

CUADERNOS DEL CENDES
AÑO 34. N° 94
TERCERA ÉPOCA
ENERO-ABRIL 2017
VERSIÓN DIGITAL
ISSN: 2443-468X
VERSIÓN IMPRESA
ISSN: 1012-2508
CARACAS-VENEZUELA

CUA DER NOS DEL CEN DES

94



**CEN
DES**

Centro de Estudios del Desarrollo
Universidad Central de Venezuela

CUADERNOS DEL CENDES
AÑO 34. N° 94
TERCERA ÉPOCA
ENERO-ABRIL 2017
VERSIÓN DIGITAL
ISSN: 2443-468X
VERSIÓN IMPRESA
ISSN: 1012-2508
CARACAS-VENEZUELA

CUA DER NOS DEL CEN DES



CEN
DES

Centro de Estudios del Desarrollo
Universidad Central de Venezuela

94

Revista Cuadernos del Cendes. 1983 -

Caracas: UCV, Centro de Estudios del Desarrollo
(CENDES)

Cuatrimestral

ISSN: 1012-2508

Revista Cuadernos del Cendes

Año 34, N° 94

Enero-abril 2017

Editada por el Centro de Estudios del Desarrollo, Cendes, de la Universidad Central de Venezuela

© Cendes, UCV 2017

Hecho el Depósito de Ley

Versión impresa

Depósito Legal: pp198302DF32

ISSN: 1012-2508

Versión digital

Depósito Legal: ppi201502DC4651

ISSN: 2443-468X

Centro de Estudios del Desarrollo, Cendes, UCV

Dirección Avenida Neverí, Edificio Fundavac, Colinas de Bello Monte - Caracas

Teléfonos (58-212) 753.10.90 / 30.89 / 34.75 / 38.62 / 31.98

Fax (58-212) 751.26.91

Web www.ucv.ve/cendes

Coordinación editorial Rosa Lucía Celi, Jefa Dpto. de Publicaciones, Cendes, UCV

Carátula Christian Oporto

Corrección de textos Consuelo Iranzo / Comité Editor

Diagramación

Esta Revista se publica bajo el auspicio del
Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico
UCV

Aumenta la visibilidad de tus investigaciones
Ingresa a saber.ucv.ve



La Revista Cuadernos del Cendes está incluida en la colección SciELO Venezuela: www.scielo.org.ve

CUA DER NOS DEL CEN DES

Director Fundador
José Agustín Silva Michelena (†)

Comité Editor
Consuelo Iranzo / Directora
Carlos Aponte
Yolanda Texera

Comité Asesor

Juan Carlos Tedesco

Instituto Internacional de Planificación
de la Educación (IIEP), Argentina

Oscar Moreno

Universidad de Buenos Aires (UBA),
Argentina

Enrique Arceo

Facultad Latinoamericana
de Ciencias Sociales (Flacso),
Argentina

Amelia Cohn

Universidad de São Paulo, Brasil

Inmaculada Caravaca

Facultad de Geografía e Historia,
Universidad de Sevilla, España

Cathy A. Rakowski

Universidad de Ohio, Estados Unidos

David Barkin

Universidad Autónoma Metropolitana,
Xochimilco, México

Asdrúbal Baptista

Centro de Políticas Públicas,
Instituto de Estudios Superiores
de Administración (IESA), Venezuela

Gioconda Espina

Facultad de Ciencias Económicas
y Sociales, Universidad Central
de Venezuela (UCV), Venezuela

Carmen García Guadilla

Centro de Estudios del Desarrollo,
Cendes-UCV, Venezuela

Juan Carlos Rey

Unidad de Ciencias Políticas,
Instituto de Estudios Avanzados (IDEA),
Venezuela

Hebe C. Vessuri

Departamento de la Ciencia,
Instituto de Investigaciones Científicas
y Tecnológicas (IVIC), Venezuela

Contenido

VII

Presentación

Presentation

1

Crisis y renta de la tierra petrolera
 en Venezuela: crítica
 a la teoría de la *Guerra Económica*

Juan Kornblihtt
 Fernando Dachevsky

Crisis and oil ground rent
 in Venezuela: a critique
 of Economic War Theory

31

Agricultura por contrato:
 impactos económicos e institucionales
 en el municipio Rangel
 estado Mérida, Venezuela

Juan Carlos Fonseca Sánchez
 Alejandro Gutiérrez S.

Contract Farming: Economic
 and Institutional Impacts
 in the Rangel Municipality,
 Merida State, Venezuela

49

Interés en torno al agua en la
 Panamazonia: grandes represas
 y estrategias empresariales

Sara Alonso
 Edna Ramos de Castro
 María Ernestina Garreta

Interests around water in the
 Panamazonia: Hydroelectric power stations
 and corporate strategies

77

Ensayo sobre
Dialéctica de la dependencia
 Revisión crítica de las contribuciones y
 limitaciones desde una perspectiva actual

Leonardo Ignacio Córdoba
 Diego Kozlowski

Dependence dialectics Essay
 Critical review of contributions
 and constraints from
 a current perspective

97

Formación de capacidades para la
 formalización minera en Colombia
 Un estudio de investigación acción

Juan S. Lara-Rodríguez
 Wilson E. Naranjo-Merchán
 Sandra R. Manosalva-Sánchez

Capacity building for mining
 formalization in Colombia
 An action research study

127

Entrevista Interviews

Nelly Arenas Nelly Arenas

«Perder la libertad nos hace más pobres»
Reflexiones sobre populismo,
autoritarismo y democracia
por Carlos Aponte
Héctor Briceño

Loosing freedom makes us poorer
Reflections on populism,
authoritarianism and democracy

Reseñas Reviews

137

Proyecto de investigación Research project

Sociopolítica de las Epidemias:
grandes epidemias reemergentes
y recurrentes en Venezuela, 1948-2018
Jorge Luis Díaz R.

Sociopolitical of the Epidemics:
Big reemerging and recurrent
epidemics in Venezuela

145

Reseña bibliográfica Bibliographical review

¿Por qué fracasan los países?
Los orígenes del poder,
la prosperidad y la pobreza
Daron Acemoglu, James A. Robinson
Por Rodrigo A. Peraza Darias

Why do countries fail?
The origins of power,
prosperity and poverty

Información editorial Editorial information

161

Autores Authors

165

Normas para autores Standards for authors

169

Guía de arbitraje Arbitration guidelines

Presentación

En este número de *Cuadernos del Cendes* los artículos recorren por varios países latinoamericanos con énfasis en la reflexión económica. Los dos textos iniciales tratan sobre Venezuela.

En primer lugar, Kornblihtt y Dachevsky proponen una interpretación, desde una de las claves marxistas, acerca del debate sobre la imaginaria guerra económica que estaría afrontando Venezuela. Para ello, revisan distintas explicaciones sobre la grave crisis económica actual y, en especial, algunas de las que estudian la incidencia de la renta petrolera en la situación venezolana, en cuyo marco los autores destacan el papel que cumple la sobrevaluación cambiaria en el proceso de concentración de capitales, desestimando completamente la existencia de dicha *Guerra Económica*.

Por su lado, Fonseca y Gutiérrez realizan una interesante exploración sobre la modalidad de agricultura por contrato en un municipio (Rangel) venezolano-merideño, analizando la percepción y juicio fundamentalmente favorables que tienen los actores (pequeños productores y empresas industriales compradoras) que participan en ese mecanismo de coordinación, al que le atribuyen unos positivos efectos productivos e institucionales.

Abriendo la reflexión hacia otros países latinoamericanos, Alonso, Ramos y Garreta estudian en su artículo los graves desafíos que plantea la gestión del agua en la Amazonia y, muy en particular, en la frontera de Brasil con Colombia y Bolivia. Los autores analizan concretamente el complejo de intereses económicos que se mueven alrededor del uso mercantil del agua, especialmente en el campo de los megaproyectos energéticos.

Por su parte, Córdoba y Koslowsky revisitan un clásico de la teoría de la dependencia, la obra *Dialéctica de la Dependencia* del brasileño Ruy Mauro Marini, para explorar sus aportes y proponer unas líneas de investigación a futuro, que surgen de esa revisión, entre las que destacan la importancia de consolidar la reflexión sobre la super-explotación del trabajo en América Latina y la de privilegiar el estudio sobre la renta de la tierra en la región.

Y, cerrando la sección de los artículos, Lara, Naranjo y Manosalva realizan un análisis comparativo e inter-temporal, entre decenas de pequeñas unidades de producción minera colombiana, para identificar las posibilidades de desarrollo de capacidades institucionales

en busca de alternativas de gestión frente a la informalidad que ha tendido a caracterizarlas. La investigación brinda distintas evidencias de esas posibilidades de formalización y mejora organizacional en tan complejo sub-sector.

En la sección de Entrevistas, la profesora Nelly Arenas aborda, a partir de su acendrada visión, algunas vetas primordiales del debate sobre los valores de la democracia y los riesgos que plantean los nuevos autoritarismos, en medio de una reflexión conceptual e histórica sobre el populismo, en la que presta especial atención a su desarrollo en América Latina y en la Venezuela reciente.

Luego, en la sección de proyectos de investigación, Jorge Luis Díaz, investigador del Área de Desarrollo y Salud de Cendes, presenta su propuesta para el estudio sociopolítico de las epidemias en Venezuela en el gran período de 1948-2018.

Y, finalmente, el profesor Rodrigo Peraza realiza una concienzuda reseña del influyente libro de Acemoglu y Robinson «¿Por qué fracasan los países?», texto que tiene una participación estelar en los debates sobre las perspectivas del desarrollo en el mundo actual.

Comité Editor

Crisis y renta de la tierra petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la *Guerra Económica**

JUAN KORNBLIHTT **
FERNANDO DACHEVSKY

pp. 1-30

Resumen

La crisis venezolana es, para una parte de los intelectuales chavistas, una *Guerra Económica* donde se enfrenta un gobierno popular contra monopolios locales y extranjeros que buscan desestabilizarlo para avanzar en un proyecto neoliberal. Frente a esto, los ideólogos de la oposición plantean que los problemas son fruto del despilfarro corrupto y populista del gobierno en su afán de resistir en el poder. En este trabajo, abordaremos en forma crítica esta discusión sobre la base de identificar la transformación de la apropiación de la renta de la tierra petrolera durante el chavismo, lo que lleva a un creciente peso de la sobrevaluación por sobre la mediación impositiva, impulsada a favor de los capitales nacionales y extranjeros más concentrados. De esta manera, se explican las posiciones antagónicas como formas conflictivas de realizar la unidad de la acumulación de capital en Venezuela.

Palabras clave

Guerra Económica / Renta de la tierra petrolera / Lucha de clases / Venezuela

Abstract

The Venezuelan crisis is for a part of Chavistas intellectuals an Economic War where a popular government clash with local and foreign monopolies who try to undermine it in favour of a neoliberal Project. In contrast, opposition ideologues argue that the Budget waste caused by the corrupt and populist government trying to eternize in power is the problem. In this paper, we do a critique to both positions based on the identification of the transformation of oil ground rent appropriation during Chavismo showing a growing weight of overvaluation over fiscal mechanisms in favour of most concentrated capitals. We explain why this show antagonist positions as conflictive ways that the unity of capital accumulation in Venezuela arises.

Key words

Economic war/ Oil ground rent/ Class Struggle/ Venezuela

*. J. Kornblihtt. Doctor en Historia. Investigador asistente del Conicet con sede en el ICI-UNGS. Investigador docente en la misma universidad y en la FFyL-UBA. Universidad Nacional de General.

Correo-e: jkornbli@ungs.edu.ar

F. Dachevsky. Doctor en Historia y Magister en Relaciones Económicas Internacionales (UBA). Docente en FFyL y FCE, UBA e investigador asistente del Conicet (IIE-FCE-Conicet).

Correo-e: fdachevsky@gmail.com

Introducción

La crisis económica venezolana se profundiza con un rumbo cada vez más inquietante.¹ Esta situación nos lleva a preguntarnos por la potencia de la acción política de los trabajadores: qué hacer. Preguntarse por el qué hacer de la coyuntura actual demanda identificar ¿qué es lo que concretamente se encuentra en crisis? La respuesta oficial desde el chavismo tiende, invariablemente, a negar la existencia de una crisis, señalando que en Venezuela ocurre una desestabilización por una *Guerra Económica*, a partir del ataque de la clase dominante nacional e imperialista al supuesto proceso popular. Es decir, que habría una barrera impuesta de manera externa, que la Revolución Bolivariana debe superar para seguir su marcha. De esta manera, la crisis reciente no sería expresión de un ciclo por medio del cual se reproducen las particularidades del capitalismo en Venezuela, sino una reacción frente al intento de superarlas.

En el presente trabajo, planteamos que la noción de *Guerra Económica* se logra a costa de renunciar a una explicación unitaria del proceso en curso. En su lugar, se lo presenta como un mosaico constituido por la intervención de sujetos pertenecientes a distintas fracciones de la clase dominante que, vaciados de toda especificidad, parecieran tener la potencialidad de torcer el rumbo venezolano hacia destinos de lo más dispares.

El problema del qué hacer implica conocer las potencias de la acción política de los trabajadores en Venezuela. Pero este conocimiento no puede detenerse en conceptualizaciones generales de las clases en disputa. Por más crítico que parezca, un discurso que denuncia a la clase dominante y plantea tareas para la clase obrera, sin reconocer los determinantes particulares del desarrollo de las clases en tanto atributo del proceso venezolano de acumulación de capital, no avanza en conocer la posibilidad en juego mediante la acción política.

La actualidad venezolana, aunque presenta rasgos excepcionales que ameritan un análisis específico, no deja de inscribirse en los debates clásicos que abordaron el desempeño económico de este país durante buena parte del siglo XX. Nos referimos a las distintas contribuciones que tuvieron al denominado rentismo de la economía venezolana como objeto de estudio. Aunque con diferencias sobre el efecto de la renta de la tierra en el desarrollo de Venezuela, las explicaciones del rentismo tienen, como punto de partida de la explicación, el espacio nacional. El efecto de la renta parece definido por la correlación de fuerzas y por la institucionalidad (Coronil, 2002) o por la incapacidad de absorción del mercado (Baptista 2010), y las soluciones alternativas proponen una política pro-mercado (Hausmann 2016) o que la renta no entre al país (Baptista 2010), una política que use la

¹ Este artículo fue escrito en octubre de 2016. Pese a la cambiante situación política venezolana, el debate de fondo sobre la causas de la crisis consideramos que sigue vigente.

renta en favor de cooperativas y empresas bajo control obrero en pequeña escala (Álvarez 2013) o una mayor autonomía de las potencias mundiales (Coronil 2002). Aunque todas estas explicaciones reconocen a la renta de la tierra petrolera como una fuente de ingreso extraordinario y a la sobrevaluación como una forma de su apropiación —problemas que abordaremos en este trabajo—, la perspectiva de la que parten lleva a que la acción política que define la forma de apropiación no tenga más determinación que la propia acción política. Apariencia posible, si se parte desde la nación como unidad de análisis, pero que, en cuanto se reconoce que el capital es mundial por su contenido y solo nacional por su forma, se muestra como una explicación que puede resultar en problemas relevantes y limitada a la hora de explicar la determinación de los fenómenos abordados. En este artículo, centrado en el debate sobre las causas de la crisis actual, nos concentramos en discutir con la visión que remite a la idea de una *Guerra Económica* que, aunque se diferencia en varios aspectos con los autores clásicos, retoma algunas de sus premisas para formular sus planteos.

En función de nuestro objetivo, la primera sección del trabajo estará dedicada a un análisis crítico de los fundamentos de la caracterización de *Guerra Económica*, poniendo especial énfasis en la cuestión de la determinación de la inflación en Venezuela. En las secciones siguientes, se presentará un estudio de la inflación en tanto soporte de la sobrevaluación del bolívar y la apropiación de renta petrolera. Se argumentará que el mayor peso de la sobrevaluación, registrado durante el chavismo, expresa las crecientes dificultades de la industrialización por sustitución de importaciones en Venezuela, como resultado de las transformaciones en la división internacional del trabajo y la creciente brecha de productividad respecto del capital medio.

Guerra Económica

Los discursos optimistas en torno a la existencia en Venezuela de una transición a una nueva forma de socialismo, superadora de las experiencias socialistas del siglo XX (Boron, 2008; Lebowitz, 2006; entre otros), dejaron lugar al desconcierto y desencanto de muchos de los que originalmente proporcionaron fundamentos al Socialismo del siglo XXI (Dieterich, 2016).

El escenario actual nos demanda volver nuestra mirada a analizar qué fue la experiencia chavista. ¿Qué es lo que está en crisis? La crisis cambia los tiempos de la acción política y plantea la necesidad de clarificar un qué hacer. Una acción con conocimiento de causa no puede contentarse con anunciar la crisis, ni suponer condiciones para la realización de tareas que no son posibles en tiempos de armonía. Ante todo debe preguntarse por las potencias de la propia acción, debe responder qué especificidad y qué potencialidad encierra el proceso que comenzó con Chávez y que continúa con Maduro. Reconocer una

continuidad implica buscar una explicación más allá de los cambios de personal político y su libre voluntad. En este sentido, la postura de autores como Dieterich que adjudica todos los males recientes al gobierno de Nicolás Maduro (idem) se concentra en un aspecto inmediato (la mala gestión), sin poder dar cuenta de las causas. Esta misma limitación ya aparecía cuando justificaba su apoyo a Chávez por su supuesta potencialidad de trascender el capitalismo, sin ir más allá de la propia voluntad de los sujetos para enfrentar límites en apariencia externos. Nuestro análisis parte de analizar a ambos, a Chávez y a Maduro, como expresiones políticas del desarrollo del capital en Venezuela y no como intentos exitosos o fallidos de superarlo.

No encontramos mejores alternativas, cuando queremos avanzar en una explicación del proceso chavista de conjunto, que consultando a quienes desde un comienzo advertían sobre la inviabilidad de ese proyecto. Aquí nos encontramos con que el problema venezolano pareciera reducirse a que «la bonanza económica fue mal manejada, condujo a un despilfarro fiscal, y el fin del auge dejó las economías en recesión y a los ciudadanos con sus sueños rotos» (Hausman, 2016). Como vemos, también encuentra en el accionar político la causa de todos los males. Desde esta perspectiva, con sus variantes, se dirá que la escasez y la inflación que se viven en Venezuela son el resultado de políticas inadecuadas, poniendo énfasis en que el gobierno sostuvo en forma sistemática un nivel de gastos por encima del nivel de ingresos. La clave sería entonces, como sostiene José Guerra, principal exponente económico de la fuerza política que lidera Capriles Radonski, lograr un Banco Central independiente que deje de financiar descontroladamente el déficit del gobierno.²

En síntesis, esta perspectiva pone énfasis en que el déficit de gobierno se cubrió con un aumento de la emisión monetaria que, puesta en circulación, se tradujo en un aumento generalizado de precios. Luego, a partir de la caída de los ingresos petroleros, en el marco de la baja en el precio del barril desde 2014, la brecha que daba origen a este desbalance se incrementó, desatándose un proceso inflacionario de escala cada vez mayor. Finalmente, un contexto que bordea la hiperinflación y la escasez, no puede sino ser, para dicha perspectiva, el resultado natural esperable.

Sin adentrarnos en los mecanismos mediante los cuales interviene el Banco Central de Venezuela, esta perspectiva presenta una descripción del problema que se apoya sobre una cuestión verdadera. En efecto, el problema de la inflación no es otro que el de la disminución de la capacidad del dinero de representar valor, por el aumento de los signos de valor sin contraparte de riqueza material. Sin embargo, con reconocer esto no avanzamos respecto de sus causas. El detenerse en la acción de la autoridad monetaria le permite a los economistas opositores hacer recaer todo el peso explicativo del problema sobre la

² «José Guerra: un BCV autónomo es garantía de baja inflación» (10 de febrero de 2016), *La Patilla*, en <http://www.lapatilla.com/site/2016/02/10/jose-guerra-un-bcv-autonomo-es-garantia-de-baja-inflacion/>

voluntad del gobernante a cargo, pero a costa de renunciar a una explicación de las causas específicas del problema. Dicho de otro modo, para esta perspectiva, en definitiva, todo proceso inflacionario tiene un mismo origen: la existencia de funcionarios que emiten dinero en exceso. Sin embargo, de lo que se trata aquí es de reconocer las determinaciones específicas que lleva a los funcionarios en Venezuela a emitir tal dinero. No es suficiente con identificar el grado de correlación entre emisión e inflación, sino que hay que explicar los causales de esta.³ No basta con afirmar que la inflación tiene como principal impulsor al financiamiento público del déficit, si no se explican los determinantes de dicho déficit, teniendo en cuenta lo antes dicho.

Frente al discurso opositor, tanto del proveniente de sus propias filas como del tradicional, el gobierno presentó su propia caracterización de la crisis identificando la inflación y la escasez como fenómenos cuyo origen radica en la *Guerra Económica* que vivirá Venezuela. El concepto de *Guerra Económica* encierra en sí una doble significación. La guerra es el terreno de la imposición directa de intereses. A su vez, la economía es el terreno de las relaciones indirectas, impersonales, donde el desenvolvimiento general se presenta a la manera de un proceso autonomizado de los intereses individuales inmediatos. La noción de *Guerra Económica* apunta a subordinar el segundo término al primero. Es decir, se busca presentar que la unidad de la formación social venezolana no debe buscarse en lo que tiene de específico, en tanto ámbito nacional del proceso global de acumulación de capital, sino en el ámbito de configuración de relaciones directas, donde, estas son presentadas como no teniendo origen en el Estado, sino en la acción política unilateral de la clase dominante. Veamos.

El concepto de *Guerra Económica* fue explicado muy someramente por los voceros del gobierno de Maduro, aunque carece de precisión con respecto a sus alcances. El intento más acabado de presentar un análisis desde esta perspectiva se encuentra en los escritos de Luis Salas, efímero Ministro de Economía Productiva de dicho gobierno. En una serie de

³ La tradición de origen keynesiano como marxista ha desarrollado una crítica a la asociación entre emisión monetaria e inflación. Como dijimos, no basta con señalar que la emisión genera inflación como explicación, porque es necesario, además, dar cuenta, como intentamos hacer aquí, porqué se emite. La inflación es un fenómeno por el cual la moneda pierde su capacidad de representar valor. En el caso del dinero-mercancía podría ser resultado de un cambio en la productividad de la producción del oro o la plata en relación al resto de las mercancías. Cuando se trata del dinero como signo de valor en billetes, su pérdida en la capacidad de representar valor puede estar dado solo por una suba [subida] generalizada de los precios, realizable si es acompañada por una emisión monetaria. Si no existiese la misma, no habría forma de que se produjera (salvo que aumente la velocidad de circulación del dinero); solo podría haber subas que sean compensadas por bajas de los precios de otras mercancías. Esto no significa que toda emisión implique inflación, porque la misma puede estar expresando un aumento en las mercancías disponibles para ser compradas. Pero sí que no es posible inflación sin emisión. Cabe destacar, que este planteo va de la mano con lo expresado por Marx en *El Capital* (Marx, 1998: tomo I, capítulo 3). Los marxistas, en sintonía con las ideas de la guerra económica, sin embargo, abandonaron sin mucha crítica tal formulación y afirman que la inflación corresponde a una disputa por el «excedente». Con todo, los procesos inflacionarios tienen como resultado, en muchos casos, una caída del salario real ya que todos los precios suben menos el salario. En otros casos, el salario sube a la par (lo cual es adjudicado por algunos como la causa de la inflación sin dar cuenta de que el salario es un precio). La inflación en sí misma no es la que causa la suba o baja del salario, aun cuando la forma que tome su movimiento sea a través de un cambio de precios.

trabajos compilados bajo el título *Escritos desde la Guerra Económica*, Salas trata de presentar una conceptualización alternativa a la ortodoxa respecto de la crisis venezolana, con especial énfasis en la explicación de la inflación. Allí nos dice: «en cuanto tal la inflación es un término y no un fenómeno, o para ser más precisos, una categoría perteneciente a un marco teórico —bastante ecléctico, como veremos después— que intenta explicar un fenómeno muy concreto: el de la formación de los precios en una economía capitalista por la vía del exceso por arriba». Según Salas, la inflación no existe, lo que hay son subas de precios. Esto apunta a identificar el término inflación con una forma particular de explicar el fenómeno del alza de precios. El concepto de inflación llevaría implícita la idea de una sobredemanda, provocada por arriba desde un exceso de gasto por parte del gobierno. En otras palabras, el término inflación contiene la idea de un desbalance, un desequilibrio en el mercado; luego su solución es la restauración del equilibrio por la vías clásicas de la economía ortodoxa. Aceptar el término inflación sería sinónimo de aceptar una construcción conceptual cuyo único propósito es justificar una determinada agenda política.

Ahora bien, dejando a un lado el debate sobre cómo denominar al fenómeno de la inflación o suba de precios, nos interesa adentrarnos en sus causas. Según Salas, las explicaciones ortodoxas de la inflación «en cuanto explicaciones son incompletas, y peor aún, redundantes. Explican la inflación a través de la descripción del fenómeno sin dar cuenta de las causas reales y materiales involucradas en ella». (2014:90). En efecto, como señalamos anteriormente, la explicación monetaria de la inflación simplemente no es una explicación de nada. Sabemos que la inflación implica para la moneda de un país una pérdida en su capacidad para actuar como representante general del valor. Esto no significa otra cosa que una desproporción hacia arriba en la cantidad de moneda circulante respecto de la masa de valor. Pero advertir esto, lejos está de explicar las formas que adopta la inflación en Venezuela y sus razones. Para avanzar en este sentido, debemos estudiar qué determinaciones específicas rigen los cambios en la capacidad de la moneda venezolana de actuar como representante del valor.

Llegado a este punto, el próximo paso debe ser identificar las particularidades del proceso de acumulación de capital en Venezuela, que tienen a la desvalorización del bolívar como forma concreta de realizarse. Sin embargo, los teóricos de la *Guerra Económica* no dan este paso, sino que se remiten inmediatamente al desarrollo general de la lucha de clases. En palabras de Salas:

El problema de los precios, dado lo anterior, deriva de un problema: el de la creación, distribución y acumulación de la riqueza una vez creada. Los precios altos no son un indicador de mercados distorsionados, es la expresión de la lucha de clases dentro de la sociedad capitalista venezolana (Salas, 2014: 124).

Los economistas neoclásicos explican a la inflación en sí misma. Desde esa perspectiva, pareciera ser suficiente con describir el fenómeno en general para explicar sus causas en Venezuela. Salas, por su parte, pretende superar estas teorías presentando al fenómeno como expresión de otro subyacente: la lucha de clases. Sin embargo, para que la lucha de clases se eleve al nivel explicativo que nos demanda la cuestión, debemos encontrar en esta, determinaciones específicas que deriven en la inflación, la escasez y la crisis venezolana.

Vale aclarar aquí que no estamos diciendo que la economía es externa a la lucha de clases. Esto sería caer en una separación propia de la economía marxista, para la cual la lucha de clases aparece como un fenómeno que influye exteriormente sobre la economía. Sin embargo, no hay relación económica en el capitalismo que no tenga a la política como modo de realización y no hay relación política que no sea el modo de realización de una relación económica (Iñigo Carrera, 2012). El propio hecho de que Venezuela base su economía en la extracción de petróleo es producto de un proceso histórico de producción de la vida humana, cuya regulación toma forma en la lucha de clases. Pero, para reconocer la unidad entre la lucha de clases y las formas económicas, no es suficiente con su sola enunciación. Debemos, como dijimos, avanzar en reconocer sus determinaciones específicas. En este punto, es donde la teoría de la *Guerra Económica* se detiene. Los extensos párrafos destinados a desmontar conceptos de la economía neoclásica son luego sucedidos por escuetas definiciones y ambigüedades respecto al porqué la lucha de clases se manifiesta en Venezuela de la forma en que lo hace.

La explicación de esto, desde la perspectiva de la *Guerra Económica* puede sintetizarse en que Venezuela es un país donde convive una industria petrolera generadora de grandes ingresos rentísticos con una estructura económica no petrolera. En consecuencia, Venezuela se desarrolla en el siglo XX como un país rentístico, donde la burguesía no petrolera se dedica a captar renta. Luego del boom de los setenta, se afirma, la burguesía se dedica plenamente a esto. Para los teóricos de la *Guerra Económica* el llamado colapso no petrolero no es más que una estrategia de la burguesía parasitaria,⁴ que mediante la desinversión buscó deliberadamente provocar escasez, cumpliendo el doble propósito de generar mejores condiciones para apropiarse de renta y poner al pueblo en una situación de tener que apoyar medidas que no le favorecen. Desde esta perspectiva, se dirá que Chávez no continúa el colapso del aparato industrial ya que, producto de lo antes mencionado, para la década del 2000 ya no podría hablarse de un aparato industrial en Venezuela. De esta manera, frente a las visiones que reducen el problema de la inflación al mal manejo monetario

⁴ «El caso es que dicha desinversión no fue accidental: como se afirmó, fue la respuesta deliberada que el capital que opera en Venezuela (nacional y transnacional) practicó ante la situación de sobreacumulación que vivió hacia finales de los setenta» (Salas, 2014: 137)

de un grupo de funcionarios, la perspectiva de la *Guerra Económica* aparece con el fin de quitar toda responsabilidad al gobierno, presentando al movimiento de los precios como expresión de la acción manipuladora de la burguesía rentista venezolana.⁵ Incluso la sobreemisión monetaria, que desde la oposición aparece como el origen del problema, es aquí presentada como un síntoma. Según la teoría de la *Guerra Económica*, es la suba de precios la que hace aumentar la liquidez, en la medida en que se necesitan más medios de pago para adquirir los artículos a los nuevos precios (Salas, 2014: 134; Piña Torres y Salas Rodríguez, 2015: 59-60).

Vale señalar que la noción de *Guerra Económica* coincide con un momento en el que el discurso socialista comienza a ser reemplazado por uno que apela a urgencias propias de una situación de «guerra». No es de extrañar entonces que desde esta perspectiva se resignifiquen los cambios efectivamente introducidos por el chavismo.⁶ La *Guerra Económica* no es un momento de radicalización del proceso chavista, sino de justificación del estancamiento de las aspiraciones de transformación. Lo cual, como es reconocido por los propios autores que comparten esta perspectiva, no dejó de despertar tensiones al interior del propio PSUV (Ellner, 2015).

En definitiva, nos enfrentamos a dos perspectivas de la inflación y la crisis venezolana actual. Frente a la superficialidad de la explicación ortodoxa de la inflación, la teoría de la *Guerra Económica* pretende encontrar causas subyacentes, pero no hace más que invertir el orden de los factores, sin superar la exterioridad entre formas políticas y económicas. Ambas presentan al gobierno y a la burguesía de manera exterior, como afirmaciones inmediatas independientes, y apoyan todo el peso explicativo del problema en la acción unilateral de uno de esos polos.

En el caso de la perspectiva de la *Guerra Económica*, la aspiración a encontrar causas subyacentes al fenómeno no les impide caer en la superficialidad de su contrincante. Sus planteos terminan siendo rodeos cuyo resultado es siempre el mismo: hay especulación porque hay escasez y hay escasez porque hay especulación. De esta manera, la teoría de

⁵ «...contrario a países como Argentina o Brasil, nosotros no contamos con ningún aparato industrial para reactivar... Pero la mayoría era simplemente eso: un grupo de fábricas y maquinarias la mayoría obsoleta y cuya función era más bien acumular capital a través de los créditos blandos del Estado y los diferenciales cambiarios. Eso de que en Venezuela existía una industria nacional que fue estrangulada por el chavismo es un mito inventado por el opositorismo para disfrazar su discurso guarimbero» (Salas, 2014: 7). Vale aclarar que si bien al momento de la asunción de Hugo Chávez, la industria representaba cerca de un 20% del PBI, se trataba de una industria obsoleta con niveles de productividad absoluta estancados (Dachevsky y Kornblihtt, 2016).

⁶ «...es incluso de por sí discutible que pueda hablarse de un modelo económico chavista en cuanto tal, al cual someter a debate. Pues a mi modo de ver lo realmente existente ha sido un conjunto de políticas principalmente puestas en función, primero, de detener la vorágine neoliberal de la década del noventa (...) Ciertamente, mientras eso sucedía, se comenzó a hablar de socialismo y hasta se concibió un plan –el Simón Bolívar 2007-2013– cuyo objetivo era construirlo. Ahora bien, el presidente Chávez mismo comentó más de una vez que aquí todavía no existía socialismo sino un tránsito hacia, y hasta condenó que se asegurara en la propaganda oficial que Venezuela vivía en socialismo» (Salas, 2014: 71).

la *Guerra Económica* pretende superar los alcances meramente descriptivos de la teoría neoclásica. La tautología que encierra esta perspectiva es el precio que se paga para poder hacer apología del gobierno de Maduro. Para que el gobierno no sea expresión misma de este movimiento debe presentarse al Estado como exterior y a la burguesía como si de manera directa dominara los rumbos de la economía venezolana. Como si los problemas de Venezuela se redujeran a un conjunto de decisiones, tan perjudiciales como arbitrarias, tomadas por su burguesía.⁷

Inflación, sobrevaluación y renta

Por más disímiles que parezcan las concepciones en disputa sobre lo que ocurre en Venezuela, ambas entienden las formas políticas y económicas en abstracto. En los dos casos, la política gubernamental es presentada como exterior al proceso de acumulación de capital y como pudiendo, desde afuera, torcer su rumbo en cualquier dirección. Es la libre voluntad política del gobierno de turno donde pareciera recaer la clave explicativa. De esta manera, en ambos casos, se pretende explicar lo específico de la situación venezolana remitiéndose a un factor que no aparece como específicamente venezolano, lo cual, solo puede ser resuelto en la formación de tautologías. Sin embargo, una acción política que pretenda actuar con conocimiento de causa no puede contentarse con estas visiones ideológicas y debe retomar la tarea inconclusa: avanzar en una explicación unitaria de los fenómenos en cuestión para identificar qué particularidades caracterizan el desarrollo del capital en Venezuela.

Volvamos al problema de la inflación y sus causas. El abordaje de este problema implica avanzar sobre los determinantes del dinero. Aquí se nos presenta una primera dificultad. El valor es la forma de representación social de la riqueza, propia de un modo de producción cuya realidad es mundial. Sin embargo, el capital no arranca bajo una forma directamente mundial, sino de espacios nacionales (Iñigo Carrera, 2008). Pero estos espacios nacionales no son la prueba de que no existe unidad mundial, sino el modo históricamente determinado con que se realiza dicha unidad en nuestros días. Los espacios nacionales son el modo con que el capital fragmenta a la clase obrera generando atributos productivos diferenciados acorde a su necesidad. Pero, desde una perspectiva que abstrae las formas nacionales de la unidad mundial, los ámbitos nacionales aparecen como si potencialmente pudieran ser ellos la unidad en sí mismos. De igual modo, el abstraer el contenido mundial detrás de las formas nacionales lleva a concebir a la moneda local

⁷ «Las razones son muchas. Se impuso el rentismo importador del siglo XXI. La economía real quedó sometida y avasallada por la economía ociosa. En este fenómeno todos tienen responsabilidad: unos más que otros. El sector privado jamás quiso dedicarse a impulsar un nuevo desarrollo productivo. Optó por la importación, demandando divisas. Esto impuso una dinámica económica improductiva, altamente dependiente de las importaciones y, además, con un fuerte componente especulativo en precios». (Serrano Mancilla, 2016)

como si esta tuviera la potencia de actuar como representante general del valor, aunque su unidad real trascienda el espacio acotado de la economía de un país. En países que, como Estados Unidos, tienen la particularidad de contener a los capitales medios que rigen la productividad del trabajo, puede entenderse que su moneda actúe con distorsiones o incluso con crecientes dificultades, de manera tendencial como representante general del valor. En cambio, difícilmente lo haga el bolívar venezolano.

La moneda no es un instrumento que viene a facilitar las operaciones basadas en el valor, ni es producto de una voluntad que pueda decidir (o no) tener un representante del valor, sino el modo concreto con que este se afirma en la práctica. Dicho de otro modo, no es que las transformaciones del dinero afecten a la valorización de capital, sino que las transformaciones que brotan del proceso de valorización toman forma concreta en cambios en el dinero.⁸ Va de suyo, entonces, que la capacidad de la moneda de un país de actuar como representante general del valor es indisoluble de la especificidad del proceso de valorización de capital allí radicado y lo mismo ocurre para los funcionarios que en apariencia controlan la moneda.

El comportamiento concreto del bolívar obedece a particularidades que no derivan de tratarse de un país cuyos capitales rigen la productividad del trabajo, si no el de ser un espacio de apropiación de renta petrolera. El movimiento histórico de la moneda venezolana, al menos desde la década de 1930, fue un mecanismo que dio curso a los ingresos petroleros rentísticos que llegan al país, para ser apropiados por el sector (el no petrolero mercadointernista) que podía acceder a las divisas a partir de operar con un bolívar sobrevaluado. Sucede que la suba de precios internos, a una velocidad mayor que la devaluación de la moneda, lleva a una distorsión en la capacidad de la moneda local de mantener su paridad cambiaria en relación a la moneda de referencia (en nuestro caso el dólar) que se emplee como representante general del valor, resultando en un abaratamiento de la misma. Esta distorsión cambiaria, usual en países que se basan en la apropiación de renta de la tierra, no es otra cosa que una expansión del poder de compra para aquél que pueda transformar bolívares en divisas y un perjuicio, en igual proporción, para quienes intercambian divisas por bolívares. La posibilidad de existencia de este mecanismo, junto con otros que de manera sostenida en el tiempo operan en la apropiación de parte del ingreso petrolero por parte de la economía no petrolera, está dada por la cualidad específica que hace a la renta de la tierra y que la determina como un ingreso extraordinario apropiable por diversos sujetos no terratenientes.

⁸ De aquí el carácter ilusorio de todo planteo que pretenda encontrar en la política monetaria en abstracto la solución a los males de Venezuela.

La renta de la tierra constituye una masa de plusvalor extraordinario que, en primera instancia, es apropiable por el propietario del suelo, en tanto monopoliza un recurso no reproducible por el trabajo humano. Sin adentrarnos aquí en lo que son las formas normales de determinación de la renta (Marx, 1981), nos interesa señalar dos puntos centrales al respecto de ella para este trabajo. En primer lugar, que constituye una masa de plusvalor extraordinario, por encima de la que necesita el capital medio para su normal reproducción. En segundo lugar, y como corolario de la primera observación, en la medida en que su apropiación por parte de otros sujetos sociales no afecte la capacidad de reproducción normal de aquellos capitales volcados a la explotación del recurso natural generador de renta, su apropiación puede escaparse de las manos al propietario del suelo de manera sostenida y sin que peligre el desenvolvimiento futuro de la actividad en cuestión.

La apropiación de la renta de la tierra por parte de sectores no rentísticos tomó distintos cursos a lo largo de la historia venezolana. Algunos de estos implican la mediación del Estado que, por medio de distintas formas impositivas, intercepta la renta. Otros, como la sobrevaluación, representan una transferencia directa que se hace efectiva cada vez que un capital accede al cambio de bolívares por dólares a la tasa de cambio oficial.⁹

En efecto, la historia del bolívar venezolano registra una tendencia a la sobrevaluación en momentos de auge de la renta petrolera, constituyéndose como un importante mecanismo de apropiación de renta por sectores no petroleros. Así, la moneda venezolana expresó un movimiento análogo al resto de las monedas de los países sudamericanos, cuyas economías se basan en la exportación de recursos naturales (Iñigo Carrera, 2007 y Grinberg, 2008). Con esto, queremos enfatizar que la sobrevaluación del bolívar no es una novedad del gobierno chavista. Desde diversas perspectivas fue identificada como un rasgo que caracterizó el desarrollo de la acumulación de capital en Venezuela. Mommer (1987) y Baptista (2011) presentan a la sobrevaluación del bolívar como una forma recurrente que se presentó de manera cíclica a lo largo de la historia petrolera venezolana. En un análisis de largo plazo, Baptista presenta el surgimiento de la sobrevaluación del bolívar a mediados de la década de 1930, cuando los ingresos por exportaciones petroleras comenzaron a dominar las exportaciones venezolanas (Baptista, 2006).¹⁰

El desarrollo de una industria sustitutiva de importaciones habría tenido a la sobrevaluación como un eficaz mecanismo de transferencia de renta hacia los sectores mercado internistas. En este sentido, Guerra (2004: 27) plantea que la industria establecida por

⁹Aunque, como veremos más adelante, parezca el resultado de fuerzas del mercado, el carácter directo de esta forma de transferencia puede verse mediada si el acceso a la moneda extranjera depende de la administración del gobierno.

¹⁰Si bien Baptista reconoce la sobrevaluación como un mecanismo de apropiación de renta de la tierra petrolera, no cuantifica la magnitud de la misma apropiada por esa vía, lo cual además implica una subestimación de la renta de la tierra total.

la sustitución de importaciones necesitaba de una moneda sobrevaluada que abaratara bienes de capital y materias primas indispensables para su despegue y consolidación. Luego, desde la segunda posguerra en adelante, este proceso se consolidó a partir de que el proceso de industrialización en Venezuela comenzara a desvincularse de la producción alimenticia, para avanzar hacia una industria con mayor composición de capital. Finalmente, la abrupta suba de precios, ocurrida durante la década de 1970, traería consigo un nuevo pico de la sobrevaluación; último hasta la reciente década (Dachevsky, 2011, Kornblihtt, 2015).

En la actualidad, los planteos de *Guerra Económica* aparecen en un contexto en el que la sobrevaluación se impuso como principal mecanismo de transferencia de renta petrolera por sobre los aportes fiscales. Si bien el chavismo significó originalmente una mayor participación fiscal en la renta, este avance solo fue de manera muy limitada y hasta 2006. La principal novedad en este sentido fueron las leyes sancionadas en 1999 y 2001, las cuales tuvieron como eje la restauración de la regalía y la protección de los ingresos fiscales (Lander, 2002: 132), aunque sus efectos serían limitados para garantizar una mayor participación fiscal en el manejo de la renta. La posterior baja participación fiscal en la apropiación de renta tuvo como contracara la reaparición de la sobrevaluación del bolívar, que se consolidó como principal mecanismo de transmisión de renta petrolera durante el chavismo, en niveles incluso superiores a los alcanzados durante el boom de la década de 1970. Es decir, que la mayor parte de la renta petrolera que cede Pdvs a la economía no petrolera venezolana se debe fundamentalmente a la sobrevaluación del bolívar con que debe liquidar sus exportaciones.¹¹

Hasta aquí identificamos el movimiento de los precios en Venezuela con la transferencia de renta hacia sectores no petroleros. Como señalamos anteriormente, la perspectiva de la *Guerra Económica* también reconoce de algún modo este fenómeno al identificar a la burguesía no petrolera como la beneficiaria de la inflación, cuando dice que en los últimos años se impuso en Venezuela un «rentismo importador del Siglo XXI» (Serrano, 2016). Pero, como dijimos, esta perspectiva falla en explicar por qué se impone este mecanismo y sus alcances.

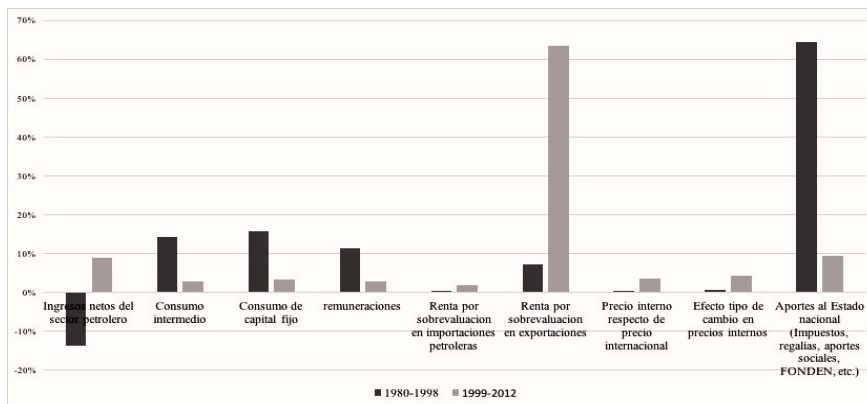
La pregunta que debemos hacernos es ¿por qué prevalece la sobrevaluación por sobre la centralización estatal de la renta? Debemos entonces llegar a una explicación de

¹¹ El cálculo de la sobrevaluación se realiza mediante el método de tipo de cambio de paridad relativa en relación a un año base, en el cual no existe una fuente de riqueza que permita establecer una diferencia en la capacidad de compra interna y externa del bolívar. Establecido ese año, se analizan los determinantes en los cambios de la monedas comparadas en relación a su capacidad de representar valor a través de los cambios en el IPC en tanto indicador de la pérdida de la capacidad adquisitiva por inflación y de los cambios relativos en la productividad, en tanto indicador de la cantidad unitaria de mercancías que compra la misma moneda. Ver Dachevsky y Kornblihtt (2010).

la necesidad de estos mecanismos. Antes de marcar lo que tienen de distintos, no podemos dejar de señalar lo que los hace complementarios. En primer lugar, debemos remarcar que la existencia de mecanismos de apropiación de renta depende de la existencia de esta. En momentos de abrupta caída de los ingresos rentísticos estos mecanismos tienden a desmantelarse, aunque no de manera inmediata. En un primer momento se puede sostener la sobrevaluación mediante el endeudamiento externo, en tanto exista otra fuente extraordinaria de valor que ingresa desde el exterior. Pero dado que la propia posibilidad de endeudarse está en la promesa de pago sobre la base de la renta petrolera, cuando el precio del barril continúa su caída, la posibilidad de tomar más crédito se dificulta; y con ello la posibilidad de sostener la sobrevaluación. Indefectiblemente, una caída sostenida de la renta redundará en que se reduzca la presión impositiva y se devalúe la moneda,¹² recortando el problema de la sobrevaluación, para luego rehabilitarse en momentos de nuevo auge de los precios de materias primas.

Gráfico 1

Cambios en la formas de apropiación de la renta de la tierra petrolera, Venezuela, acumulado 1980-1998 vs. acumulado 1999-2012



Fuente: Dachevsky y Kornbliht (2016)

Pero aquí debemos, entonces, explicar el porqué la renta sigue tal o cual curso de apropiación independientemente de su monto. Como dijimos, la renta constituye una masa

¹² La devaluación puede ser abierta y explícita mediante la acción del gobierno, como se observa en la aparición de diferentes tipos de cambio oficiales que aparecen, o de forma que aparece como externa al gobierno por la existencia del cambio no oficial (dólar today), que sin embargo solo puede sostenerse si encuentra una masa de billetes acorde a su cotización. Por lo tanto es tan resultado de la escasez de renta y de la emisión como la primera forma.

de plusvalor extraordinario por encima de la ganancia que necesita el capital, aplicado a la tierra para su reproducción en términos normales. Sin embargo, el diferenciar lo que es ganancia normal de aquellos ingresos extraordinarios que conforman la renta, no es un proceso inmediato, ni autoevidente. En condiciones normales, el monto del plusvalor que será interceptado bajo la forma de renta es resultado de una disputa entre el terrateniente, el arrendatario y el conjunto de los sectores no rentísticos que, desde distintas vías, buscan intervenir sobre parte de la renta apropiable por el terrateniente. Como explicamos, estos sectores no rentísticos participan en la apropiación de renta, sea de manera directa (sobreevaluación, por ejemplo) o a través de la mediación del Estado nacional. Lo cierto es que ambas vías constituyen modos de intervención complementarios. Es decir, la sobreevaluación suele aparecer como un mecanismo más general y menos conflictivo que un impuesto: aunque es fruto de su acción, el Estado se presenta como si no decidiera un monto de renta a apropiar (imagen solo creíble hasta que el control de cambio se hace insostenible).

La intervención cambiaría para sobreevaluar complementa a la participación fiscal. Sucede que la participación fiscal, sobre todo en casos donde la producción se encuentra muy fragmentada entre muchos propietarios, difícilmente pueda conformarse diferenciando, de manera precisa, la renta de la ganancia normal propia de cada suelo, para cada momento. En el caso agrario, esta cuestión es particularmente clara por tender a estar descentralizada en miles de propietarios, donde la diferenciación en cada momento de lo que es ganancia normal de renta se torna imposible. Pero el caso petrolero no es la excepción. En este caso, los mecanismos de intervención de renta suelen establecerse de manera general, sin diferenciar más que a grandes rasgos las distintas tierras en producción y, por sobre todo, sin capacidad de respuesta inmediata a variaciones en los precios. De esto último, se derivan los conflictos existentes, no solo en torno al monto de los impuestos, sino a su forma como regalía o como impuesto a las ganancias.

Dado el mayor componente especulativo inherente al movimiento de los precios de las materias primas (por estar sus ciclos condicionados a factores naturales) las formas impositivas que gravan la renta suelen enfrentarse a un dilema. Por un lado, asegurar una participación fija en el tiempo (la regalía) que, dependiendo del movimiento de los precios, puede significar resignar renta o avanzar más allá de la ganancia media del capital. Por otro lado, asegurar las condiciones de reproducción del capital con impuestos a las ganancias netas, lo cual da lugar a que el propietario territorial subordine su recaudación de impuestos a la declaración de costos que haga el arrendatario.

En definitiva, las formas impositivas no carecen de la generalidad y falta de control efectivo sobre la renta propia de la sobreevaluación, que directamente aparece bajo la forma

de un dólar oficial al cual se deben liquidar todas las exportaciones petroleras.¹³ La falta de flexibilidad de estos mecanismos y el hecho de que abarcan condiciones productivas muy disímiles deriva en que terminan actuando de conjunto en forma complementaria.¹⁴

En el caso petrolero, que distingue a Venezuela, la propiedad está centralizada en manos del Estado y la explotación del recurso a cargo de una empresa estatal. Esto es el resultado de un proceso histórico por el cual el Estado avanzó, primero, centralizando el suelo petrolero, para ponerlo a disposición del capital privado (Mommer, 1989), y, segundo, centralizó la propiedad del capital en manos de Pdvsa. A nuestros propósitos, esta condición es fundamental por dos razones. A diferencia de países como la Argentina, donde la principal riqueza del país se encuentra en manos de propietarios privados, en Venezuela esta recae en el propio gobierno. Esto tiene importantes consecuencias –sobre las que volveremos más adelante– en cuanto a la conformación de fuerzas políticas. En segundo lugar, porque el monopolio estatal nos presenta condiciones de propiedad que difieren del caso agrario y que parecieran resolver el problema de tener que aplicar mecanismos generales de apropiación de renta sin un control efectivo de esta. Sin embargo, cuando observamos el proceso venezolano, se nos presenta el hecho de que a pesar de que el gobierno detenta la propiedad del recurso natural, nunca tuvo un control total del mismo.

Este límite en la capacidad del Estado de controlar la renta petrolera presentó dos grandes momentos históricos. Identificamos como primera etapa aquella que transcurre desde el surgimiento de la industria petrolera en Venezuela hasta la nacionalización de 1975. Allí, los mecanismos inmediatos de apropiación de renta de la tierra por parte del sector no petrolero (sobrevaluación y venta de combustible por debajo del precio internacional) se complementan con la intervención del Estado nacional actuando como un propietario territorial que licitaba terrenos a cambio de formas impositivas de alcance general, sin poder diferenciar con precisión ganancia de renta, por no disponer, para la fase de preinversión, el dominio técnico de la actividad. Durante esta etapa, se le presentan al Estado los dilemas impositivos antes señalados.

En la segunda etapa, a raíz de la nacionalización de la industria petrolera en manos de Pdvsa, cambia el modo de intervención estatal sobre la renta, aunque esto no terminaría significando una mayor capacidad para discriminar la ganancia de la renta. Después de la crisis y la nacionalización de compañías petroleras en los países de la OPEP, surgirá una industria petrolera internacional dividida en dos grandes polos. Por un lado, las tradicionales compañías internacionales que ahora pasaban a controlar los procesos aguas abajo

¹³ Convenio cambiario n° 9, vigente hasta 2016.

¹⁴ Uno de las consecuencias que presenta la sobrevaluación, al no poder diferenciar las ganancias por cada pozo, es que se trata de un mecanismo que puede llevar a que caiga la rentabilidad por debajo de la media y por lo tanto saque a pozos de producción donde el capital sería rentable de no existir la misma.

(transporte, refinación y comercialización), pero necesitadas de acceder al control de reservas. Por otro lado, compañías nacionales que controlan las principales reservas petroleras del mundo, pero que no disponen de ningún control sobre el circuito posterior a la extracción. Esta situación dio lugar a que se pusiera en marcha un proceso de reintegración internacional. En ese proceso, Venezuela fue uno de los países que más avanzó en la internacionalización de sus activos petroleros, dando lugar a crecientes antagonismos en torno al manejo de la renta. Sucede que, si bien el Estado tenía la propiedad de Pdvsa, la supervivencia de la empresa estatal la llevaba a establecer acuerdos internacionales que implicaban un menor control estatal sobre ella. Estas contradicciones se revelaron de manera creciente en el proceso que se denominó como de apertura petrolera y estallaron en el paro petrolero de 2002.

Como señala Mommer (2002), desde el proceso de internacionalización iniciado en 1983, Pdvsa comenzó a dejar de actuar como una compañía nacional para hacerlo como una compañía internacional, que procuraba restringir los pagos de renta al gobierno y redirigir esos recursos a inversiones en el extranjero. Luego, como ya dijimos, si bien el chavismo arrancó modificando la estructura impositiva sobre la industria petrolera, revitalizando formas como la regalía, el avance del control estatal directo sobre los recursos, Pdvsa fue acotado y prevaleció la sobrevaluación como curso de apropiación.¹⁵ Incluso cuando predomina algún mecanismo de asignación discrecional de divisas por parte del gobierno, la sobrevaluación implica una forma de apropiación de renta diferente a la vía impositiva. Mientras, la recaudación de diferentes formas de impuestos que gravan la renta le permite al Estado concentrar masas de capital que financian a la acumulación de capital de conjunto. En cambio, con la sobrevaluación, el Estado nacional se limita a ceder beneficios extraordinarios a empresas vinculadas a la importación e incentiva la fuga de capital. Por esta razón, incluso cuando hay un control estatal en la asignación de divisas, se trata de dos formas de intervención estatal en la renta que abren posibilidades diferentes. Sobre esto volveremos más adelante.

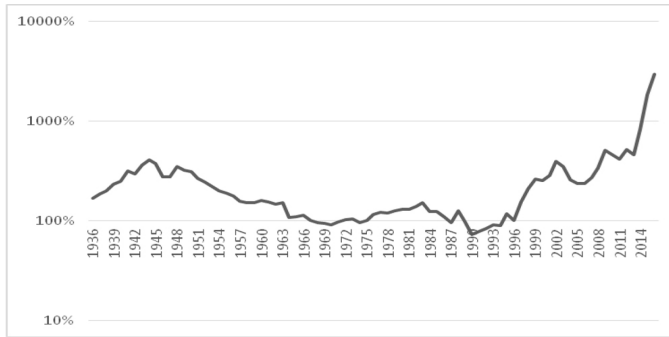
Lucha por la apropiación de la renta de la tierra

La sobrevaluación del bolívar para la exportación petrolera y para la importación reaparece, luego de años de baja sobrevaluación hasta fines de los 90, como el principal mecanismo de apropiación de la renta de la tierra durante el chavismo, situación que se refuerza con Maduro y la crisis.

¹⁵ Exponemos aquí a grandes rasgos dos etapas diferenciadas en lo que hace a la relación entre el Estado como propietario del suelo y el capital petrolero. Sin embargo, vale aclarar que la centralización estatal del capital petrolero en manos de Pdvsa no implicó una desaparición de las tensiones previas, referidas a la relación con el capital petrolero privado. Actualmente, decenas de compañías petroleras internacionales operan sobre los yacimientos venezolanos, particularmente en la Franja del Orinoco, bajo la figura legal de empresas mixtas. Estos casos implican, aunque bajo una modalidad distinta, las contradicciones antes señaladas respecto de los modos de recaudación de renta.

Gráfico 2

Valuación del bolívar respecto de la paridad, 1936-diciembre de 2015 (1965-1975=100) Escala logarítmica =10



Fuente: elaboración propia con base en BCV y BEA; método de tipo de cambio de paridad relativa.

La sobrevaluación se alcanza en Venezuela mediante la emisión monetaria inflacionaria y el control del tipo de cambio, para que no acompañe la suba de precios generalizada. Este abaratamiento del dólar (o sobrevaluación del bolívar) redundará en que el exportador pierde riqueza porque recibe menos en moneda local por cada dólar exportado, mientras que el que compra dólares los consigue baratos. Aunque la misma empresa petrolera aparece en forma parcial beneficiada entre los que compra dólares (por ejemplo para pagar sus deudas, para comprar activos en el exterior o importar insumos), esto se trata de una recuperación de parte de lo que perdió. El grueso de la sobrevaluación, entonces, aparece como el mecanismo que da curso a la apropiación de la renta por parte del sector no petrolero.

La pregunta que sigue es cómo apropia la renta de la tierra este sector. En tanto capital, la apropiación de renta petrolera no se realiza en forma directa. Mientras el terrateniente apropia la renta por lo que cobra, ya sea de alquiler o ya sea directo, en el precio de la mercancía, cuando no está diferenciado el terrateniente del capitalista, el capitalista que busca apropiarse la renta debe hacerlo sobre la base de operar como cualquier otro capital individual: debe recibir la ganancia en proporción al capital adelantado, como cuota parte del total de la plusvalía. La renta de la tierra apropiable no deja de ser una porción de la plusvalía total global que asume una forma particular en Venezuela, por la existencia del terrateniente petrolero. Pero mientras el terrateniente reclama su parte por el sólo hecho de ser propietario de la tierra, el capitalista no puede acceder a la renta si no es mediante el capital que debe valorizarse.

Como vimos, la forma de apropiación de la renta de la tierra que aparece en la segunda mitad del siglo XX en forma predominante en Venezuela (y en la mayor parte de los países con renta de la tierra) es el desarrollo de una industria mercadointernista de baja

productividad que logra valorizarse como un capital normal (o incluso con ganancias extraordinarias) a pesar de esta baja competitividad.¹⁶ Como mostramos en otra oportunidad (Kornblihtt, 2015; Dachevsky, 2013), la brecha de productividad industrial con los EEUU durante el chavismo lejos de haberse cerrado, se agranda.

El proteccionismo y los subsidios, como principales mecanismos que permitían operar a los capitales de baja competitividad, muestran cómo el accionar estatal ya aparecía como complementario de la necesidad del capital de valorizarse sobre la base de apropiación de la renta de la tierra. Entre estos capitales no se encuentran sólo capitales de origen nacional, sino que se produce la inversión extranjera de capitales extranjeros que en sus casas matrices operan con la productividad media mundial (o superior) y en Venezuela operan con una productividad menor.

El avance de la apropiación de la renta de la tierra mediante el desarrollo de la industria aparece en Venezuela en un proceso contradictorio. Con el crecimiento de la renta petrolera a partir de la década del 30, el primer paso en la apropiación de la renta es la sobrevaluación de la moneda que permitía la expansión del consumo con base en las importaciones y en detrimento de la producción local. Antes del desarrollo de una industria local, se produce un proceso de quiebra de la producción agraria, con el consiguiente crecimiento de la población urbana, futura base de los obreros. Aunque existe una incipiente industrialización en los 40, la industrialización mercadointernista de baja productividad tendrá su expansión acelerada entre la década del 60 y principios de los 70. En ese proceso, el rol del Estado se realiza no sólo a través de políticas económicas que subsidian y protegen a la industria sino también sobre la base de expandir una serie de obras de infraestructura y de empresas públicas en sectores de alta concentración de capital (como la siderurgia y la minería). La expansión de la acumulación de capital en Venezuela se convierte en los 70 en una de las más grandes en el mundo. La expansión de la necesidad de condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo llevan al crecimiento de la infraestructura en materia de salud y educación.

Esta fuerte expansión estatal aparece articulada con el capital privado en tanto mecanismo de transferencia de la renta de la tierra petrolera; tanto por las obras públicas y los servicios como también por el capital industrial estatal que, aunque también opera con baja productividad a diferencia del capital privado, tiene una tasa de ganancia menor. Esto es resultado de que transfiere renta de la tierra ya sea a través de la compra de mercancías en tanto insumos por encima del precio de mercado o porque vende las mercancías consumidas por otros capitales por debajo del precio del mercado. Las pérdidas de las

¹⁶ Coronil y Skruski (1982) mostraron este carácter en su ya clásico estudio sobre la automotriz extranjera en Venezuela. Carácter que lejos de superarse se reproduce con la industria que sobrevivió al colapso y que tuvo un tenue resurgimiento en los años del chavismo.

empresas públicas son por lo tanto ganancias del capital privado y su fuente no puede ser otra que la renta petrolera, ya que es la que le permite al Estado operar en ese sentido. Lo mismo podemos ver con todo el entramado de gasto público destinado a la reproducción de la clase obrera empleada por dicho capital. De esta forma, aunque la sobrevaluación reaparece en la década de 1970 como uno de los mecanismos de apropiación de renta, el mayor peso se lo lleva el fisco. La diferencia no radica en un abstracto mayor estatismo o peso del mercado, sino en el carácter del Estado en tanto expresión del capital en su conjunto recortado en un ámbito nacional donde el desarrollo industrial opera como la forma de recuperación de la renta perdida del capital mundial y junto con ello la multiplicación de pequeños capitales industriales y comerciales.

Esta forma de apropiación de la renta de la tierra petrolera entra en una profunda transformación durante los años 80 y 90. En primer lugar, como consecuencia de la fuerte caída de la renta petrolera que redujo las transferencias que sostenían la rentabilidad del capital no petrolero. El colapso de la rentabilidad fue de la mano de una fuerte caída de la inversión e incluso una destrucción de capital (Kornblihtt, 2015 y Dachevsky, 2013). El sector no petrolero perdió participación en la apropiación de renta y comenzó el mencionado proceso de internacionalización de Pdvsa. Por la destrucción de capital no petrolero, hubo una fuerte expansión de la sobrepoblación relativa y el empobrecimiento de la clase obrera venezolana. La fuerte caída del salario real, el crecimiento del desempleo, subempleo y empleo informal escondido detrás del cuentapropismo da cuenta de este proceso (De Luca *et al.*, 2013). El debilitamiento del capital no petrolero industrial tuvo su contraparte en un creciente peso del capital bancario y financiero que se articulaba con el proceso de internacionalización de Pdvsa y la captación deuda externa. Esto llevó no sólo a la quiebra de un sector importante de la industria sino a una pérdida de la necesidad de capitales industriales y de servicios estatales que actuasen como medios de transferencia de la renta de la tierra y a una menor necesidad de una clase obrera en condiciones normales de ser empleada. Las privatizaciones y la reducción del gasto en salud y educación aparecieron como la forma de esta transformación general de la acumulación de capital en Venezuela.

Aunque con una creciente destrucción de capital y expansión de la población sobrante, el colapso venezolano no implicó la completa destrucción del entramado industrial. Pervivieron las empresas extranjeras más concentradas (por ejemplo las automotrices¹⁷ y las alimenticias) a la par de la expansión de un sector industrial ligado a las empresas ahora estatizadas (con Sidor como paradigma). Aunque sí se observa una mayor brecha de productividad con el capital que rige la acumulación a nivel mundial como resultado de

¹⁷ Desde 2013, la actividad de la industria automotriz venezolana se desplomó y en la actualidad se encuentra paralizada (Dachevsky y Kornblihtt, 2017).

las transformaciones productivas internacionales que se aceleran con la crisis de los años setenta. La creciente nueva división internacional del trabajo que permite la fragmentación de procesos productivos complejos por los más simples, lleva a que la base técnica de la industria del periodo de los 50 y 60 del siglo XX quede más y más obsoleta. Se hace necesario, por lo tanto, una mayor compensación ya que la apropiación de la renta no alcanza a cubrir la creciente brecha con las condiciones técnicas medias, así como la búsqueda de una fuente de riqueza extraordinaria para valorizar dichos capitales. La baja salarial y la deuda externa aparecen en todo el continente y Venezuela no es una excepción.

Estas transformaciones a nivel mundial son las que dan cuenta del carácter del capital que apropia renta de la tierra en su nueva expansión en los 2000 y por lo tanto explican las formas de la misma. Como vemos, el colapso del sector petrolero no responde a un abstracto comportamiento rentístico ni a la acción estatal como sujeto autónomo, sino a transformaciones en la magnitud y las formas de apropiación de renta. El «rentismo» en tanto forma de apropiación de la renta necesitó de la expansión industrial y del Estado en los periodos de la década del 60 y 70. La destrucción de capital y la expansión del capital financiero y bancario aparecen en los 80 y sobre todo los 90 como expresión de la menor disponibilidad de renta que reduce la magnitud del capital industrial que puede valorizarse apropiándola.

Al volver a expandirse en los años 2000, la forma de apropiación de renta no retrocederá a la forma predominante en los 60 y 70. No irá esta vez de la mano de un crecimiento de una acumulación de capital industrial. La creciente brecha en la productividad como resultado de la fragmentación de los procesos productivos a nivel mundial llevará a que el menor peso del desarrollo industrial y del entramado productivo interno se exprese en un estancamiento y contracción del peso de la misma en el PBI.¹⁸

Si bien con el chavismo reaparece la estatización de bancos, industrias y servicios públicos, el Estado no impulsa condiciones generales para la industrialización como ocurre en los 60 y 70. La obra pública y el financiamiento del capital no ocupan un lugar relevante en el expandido gasto público. Por el lado de las empresas estatales, los balances publicados por los ministerios muestran que operan en forma sistemática a pérdida, sostenidas con las transferencias directas del Estado.¹⁹ Aunque en forma parcial, juegan el rol de vender insumos baratos a los capitales que compran las mercancías producidas y por lo tanto actúan sobre la base de transferencia de renta y no de la expansión de la base común de mercancías producidas. El colapso de Sidor y del conglomerado siderúrgico y minero y el de

¹⁸ Según datos del BCV, pasa del 17,5% en 1997 y se mantiene casi estancada hasta 2005, cuando empieza a caer en forma sostenida y termina en un 13% en 2015.

¹⁹ Las Memoria y Cuenta del Ministerio del Poder Popular para Industrias (2014) muestran que la mayor de las empresas estatales que dependen de dicha cartera dan pérdida. Se destacan por su magnitud las empresas más emblemáticas como Sidor y las otras de la CVG.

las empresas de energía es una muestra en este sentido. La estatización de la tierra agraria corre la misma suerte. A la vez que se trata sobre todo de las tierras menos fértiles, una vez en manos del Estado, se fragmenta la propiedad con resultado de la baja productividad que hace inviable la producción de alimentos sin el subsidio del Estado (Purcell 2013).

El gasto público, aunque no gana peso en el PBI se incrementa en términos absolutos gracias a la fuerte suba de la renta, pero, como vemos, incluso cuando se financian empresas estatales se sostiene a pequeños capitales, bajo la forma de cooperativas o control obrero, que no redundan en un aumento de la capacidad productiva ni en un sostén a un proceso de industrialización. La masa de renta dirigida a estos capitales actúa por lo tanto como una forma de reproducción de pequeño capital y de la clase obrera empleada por él. Se trata de asalariados que aunque en apariencia reproducen sus atributos productivos y son explotados en condiciones normales (o, más aún, aparecen como propietarios de los medios de producción y estarían formalmente liberados de la explotación) cuando se da cuenta del carácter del capital individual que compra su fuerza de trabajo se ve que su carácter sobrante no cambió. La apropiación de renta por parte de estos capitales estatales sin embargo sí lleva a una fuerte suba del consumo de dicha fracción de la clase obrera. En el mismo sentido, opera el creciente gasto público per capita, destinado sobre todo a transferencias de ingreso (De Luca et al 2013).

La expansión del gasto público, en términos absolutos, como forma de apropiación de la renta por parte de pequeños capitales y de la clase obrera genera la apariencia de una contradicción absoluta entre estos beneficiarios y el resto del capital no petrolero. Apariencia reforzada por el conflicto que se establece entre sectores del capital no petrolero y el gobierno y el apoyo del gobierno por sectores de la clase obrera beneficiados por el gasto social como forma de lucha por mantener esas transferencias. Pero el consumo de la clase obrera y del pequeño capital no implica que se cierre el ciclo de apropiación de la renta de la tierra. La compra-venta de mercancías no se realiza en el capitalismo para satisfacer la reproducción de la vida humana en abstracto sino en tanto reproducción de mercancías para su valorización. En ese sentido, la apropiación de renta de la tierra a través del subsidio al pequeño capital y como salario social implica un abaratamiento de las mercancías producidas por ambos (fuerza de trabajo en el caso de la clase obrera) para el capital que la vaya a consumir. Por eso, el capital estatal o las cooperativas subsidiadas son un medio en la apropiación de renta por parte de los capitales que las utilizan como insumos. Mientras que en el caso de la clase obrera implica la posibilidad de pagarle un menor salario directo y por lo tanto abaratar el gasto en capital variable para apropiar ganancia.²⁰

Pero el análisis del abaratamiento de la fuerza de trabajo y de las mercancías producidas por el pequeño capital subsidiado no termina el ciclo de apropiación de renta. Los capitales que apropian a través de ellos la renta de la tierra no logran avanzar en exportar

las mercancías que producen. Por fuera del sector petrolero no se registran capitales exportadores de peso en Venezuela y, en el marco de la creciente brecha de productividad que separa a la industria venezolana de la media mundial, las posibilidades de alcanzar competitividad exportadora se achican. Por lo tanto, para realizar la apropiación de renta de la tierra deben vender las mercancías dentro del propio mercado interno. La expansión del consumo por la apropiación de renta aparece entonces, también, como la condición para el desarrollo del mercado interno.

Al seguir el curso de la renta de la tierra petrolera apropiada vía el gasto público, dimos un primer paso en dar cuenta de la unidad entre las políticas públicas y el capital en su conjunto. Podemos ahora volver a mirar el problema sobre el cual se centran los debates reseñados en torno a la emisión monetaria, la inflación y el tipo de cambio. Como señalamos, la sobrevaluación del bolívar aparece como el principal mecanismo de apropiación de renta de la tierra. Aunque en apariencia un mecanismo de mercado, la sobrevaluación implica una política económica de sostén del tipo de cambio, de la mano de una expansión monetaria que abarata el mismo en relación al resto de las mercancías. Este mecanismo en un primer momento oculta ser un resultado de la política económica, pero, a medida que no es sostenible la magnitud de renta apropiada, la necesidad de una asignación discrecional de los dólares baratos se hace más grande. El control de cambio como forma de establecer diferentes precios del dólar, más o menos barato en términos de bolívares va ganando peso. A la par, el desarrollo del mercado negro crece sobre el total de dólares apropiados. Dólares cuyo origen, como vimos, sólo proviene de la renta de la tierra petrolera, o en todo caso del endeudamiento externo que, al estar garantizado con venta futura de barriles de petróleo, podemos a fines de este análisis considerarla en forma equivalente.

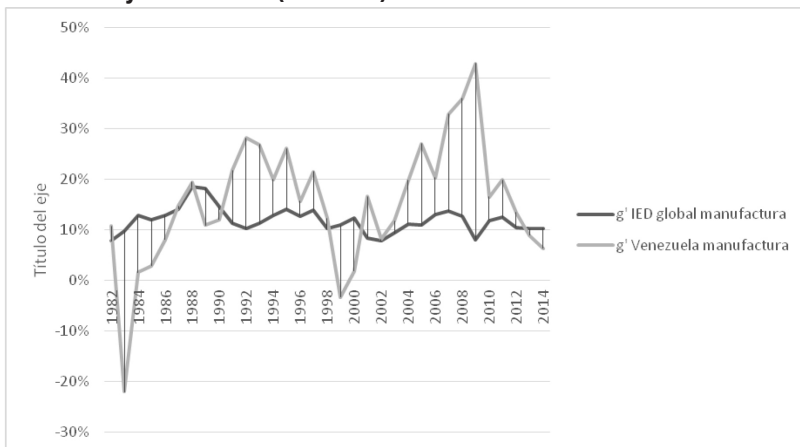
Los dólares abarataados por la sobrevaluación tienen por destino principal las importaciones y la salida de capital al extranjero. Dentro de los capitales importadores, observamos la preeminencia de capital industrial extranjero en primer lugar. En segundo lugar, se encuentra el capital industrial nacional y multiplicidad de capitales comerciales (Dachevsky y Kornblihtt, 2016). El menor peso de la industria en el PBI tiene como contraparte una mayor participación de los componentes importados tanto para el consumo directo como en los insumos del capital industrial. La apropiación de la renta a través del tipo de cambio por importaciones no es una forma inmediata de apropiación de renta. Más allá de las denuncias sobre sectores particulares, donde aparecen sobrepuestos que pueden implicar

²⁰ Se entiende como clase obrera a los sujetos que actúan como personificación de la mercancía fuerza de trabajo (Marx 1998 y 1981). Esto incluye tanto a quienes logran venderla, bajo distintas formas, como a quienes no; es decir, incluye a sectores ocupados y desocupados, y también a quienes venden su fuerza de trabajo a destajo, lo que aparece en las cuentas oficiales como cuentapropistas, y no solo al proletariado industrial como aparecen en algunas perspectivas.

que una parte de las divisas entregadas no tuvo contrapartida en bienes importados (Sutherland, 2015), el grueso de las importaciones requieren que para realizar la apropiación de la renta sus productos sean vendidos en el mercado interno. En efecto, cuando se analiza la rentabilidad de los capitales manufactureros estadounidenses en Venezuela, se observa que las ganancias sobre la inversión acumulada está por encima del promedio del capital estadounidense en el resto del mundo (gráfico 3). Pero esa tendencia que caracteriza al periodo chavista se revierte con la crisis donde también el capital estadounidense comienza a dar pérdidas.

Gráfico 3

Tasa de ganancia (g') de la inversión extranjera directa (IED) de los EEUU en el mundo y en Venezuela (1982-2014)



Fuente: BEA 2016. Elaboración propia. g' = ganancias / inversión acumulada en precios históricos.

La rentabilidad del capital extranjero es una muestra de que, aunque la fuga de capital aparece como una masa importante de la apropiación de la renta petrolera, esta tiene por condición el operar dentro del mercado interno para lograr las utilidades a remitir. A su vez, se explica el porqué, con la caída de la rentabilidad, se contrae su actividad hasta incluso llevar a su salida del país.

Como vemos, la apropiación de renta por la vía del tipo de cambio sobrevaluado se corresponde con un acotamiento en las posibilidades de desarrollo de una industria mercadointernista. Pero dadas la baja masa salarial pagada por los capitales que apropian esa renta y la baja inversión, dichas importaciones (y la producción local realizada con insumos importados) se encuentran sin un mercado donde realizarse. Para que ello pueda

tener lugar es necesaria la expansión de la demanda lo que es posible con la fuente de riqueza que constituye la renta apropiada por pequeños capitales y por la clase obrera a través del gasto público.

La forma conflictiva, en que se produce esta unidad entre la apropiación de la renta petrolera para el consumo y la sobrevaluación, se agudiza con la caída de la renta petrolera y con ella la apariencia de que lo que está en pugna son dos modelos de distribución diferentes. Los capitales, que apropian renta mediante la sobrevaluación con la caída del precio del petróleo, ven restringidos los dólares disponibles y se agudiza el control cambiario. Sus ataques al gobierno por la obtención de esos dólares lleva al mismo a endeudarse sobre todo a partir de la crisis de 2009. Dicho crecimiento de la deuda sobre la base de ventas a futuro, en gran medida a China, logra posponer la crisis pero la nueva caída de los precios del crudo agudiza una vez más la escasez de la fuente de sostén de los capitales y pone en cuestión la sobrevaluación de la moneda. El gobierno durante esos años, en principio, evita devaluar, pero comienza a restringir cada vez más la venta de dólares de la mano de una fuerte emisión que agudiza la sobrevaluación. Al hacerlo, comienza un proceso de concentración y centralización de capital donde los pequeños capitales comerciales son los primeros en quedar fuera del reparto. El Estado en estos últimos años avanza en la importación estatal de las mercancías consideradas esenciales para la reproducción de la clase obrera, pero sin avanzar en su procesamiento directo interno que queda en manos privadas. Con ello, actúa como mecanismo de apropiación para capitales que procesan dichos insumos, pero cada vez más insostenible con la continua caída del barril de petróleo. Sin posibilidad de reproducir el ciclo de valorización al no acceder a dólares para importar, muchos capitales dejan de vender las mercancías. El control de precios, impuesto por el Estado para garantizar que los dólares entregados para importar vayan a parar al consumo, se vuelve impotente.

La disputa por la renta que se contrae cada vez más lleva a que el gobierno agudice el control de cambios y a la vez se apoye cada vez más en el aparato militar transfiriendo activos públicos y dándole el control de parte de la distribución de los productos importados. A su vez, el gobierno busca de todas formas evitar la cesación de pagos con los acreedores externos. En este sentido, aunque se mantienen altos niveles de gasto, estos se financian con emisión monetaria, lo cual potencia la inflación, mientras que los dólares se destinan sobre todo a los activos externos. La sobrevaluación se vuelve insostenible y Pdvsa, imposibilitada de mantener su operación, al liquidar sus dólares por pocos bolívares comienza a entrar en crisis. Esto, como se constata en sus propios balances contables, es indicador de que ya que no solo cede renta sino parte de lo que debieran ser sus ganancias normales.

Más allá de los detalles que cambian día a día, la contracción de la renta pone en evidencia que la transformación en los modos de su apropiación, que comienza en los 80 y 90, no sólo no se revierte con el boom petrolero y las políticas económicas del chavismo, sino que se profundiza. La sobrevaluación de la moneda, como forma de apropiación de la renta por excelencia, tiene a las importaciones como forma principal y sólo una vez que se realizan en el mercado interno aparece una ganancia que puede ser sacada del país.

Tabla 1

Principales beneficiarias de la venta de dólares, Venezuela 2004-2014

Empresa	2004-2012	2012	2014
	%Total	%Total	%Total
General Motors Venezolana, C.A.	3,27%	2,57%	0,24%
Sidor, C. A. (antes Siderúrgica del Orinoco C.A.)	2,62%	0,00%	0,00%
Telcel, C.A.	2,10%	0,72%	0,00%
Toyota de Venezuela, C.A.	1,64%	0,66%	0,17%
Ford Motor de Venezuela S.A.	1,45%	1,57%	0,37%
Corporacion Digitel, C.A.	1,02%	0,44%	0,01%
Cargill de Venezuela, SRL	1,11%	1,28%	2,89%
American Airlines	1,03%	1,31%	0,00%
Corporacion Digitel, C.A.	1,02%	0,44%	0,01%
Nestlé Venezuela S.A.	0,96%	0,86%	1,50%
Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Vnzla	0,92%	0,00%	0,00%
Telecomunicaciones Movilnet, C.A.	0,77%	0,00%	0,00%

Fuente: elaboración propia con base en CencoeX

Como se ve en la tabla 1, la mayor parte de la renta va a parar a los capitales extranjeros más concentrados, pero una parte sustancial queda en manos de pequeños capitales que compiten por la apropiación de la renta sobre la base de pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor.²¹ La crisis pone en evidencia el predominio de las importaciones y que la expansión del consumo de la clase obrera, por las políticas sociales, lejos está de haber sacado de su condición de sobrante. Es más, la crisis muestra que dicho carácter se profundizó con la agudización de la caída de la productividad relativa del capital no petrolero.

²¹ Establecer el nivel salarial que corresponde al valor de la fuerza de trabajo no es posible sobre la base de una magnitud absoluta. Una de las formas es suponer una evolución normal del salario a partir de tomar un país donde las determinaciones de la clase obrera impliquen condiciones de venta de su fuerza de trabajo normales (por ejemplo los EEUU), luego se toma la evolución del salario real en los EEUU y se hace la diferencia (método en Iñigo C., 2007). Otra forma es considerar la brecha salarial para cubrir los niveles de pobreza (método desarrollado por Espino y Zorattini, 2014). De cualquiera de las dos formas la evolución del salario real en Venezuela muestra que existe una fuente de ganancia extraordinaria.

Qué crisis

La caída de la renta como expresión de la crisis mundial agudiza la disputa por su apropiación y con ello la apariencia de que las relaciones directas entre clases sociales no tienen más contenido que la relación de fuerza que se expresa entre ellas. En Venezuela, como vimos, esta apariencia cobra mayor fuerza en tanto la renta de la tierra, al ser un ingreso extraordinario, aparece como disputable en forma directa a través del control del Estado. La perspectiva de la *Guerra Económica* se detiene en esta apariencia cuando presenta su programa político como si fuera la expresión del bien de las mayorías frente a los sectores rentistas. Pero también la oposición opera en modo similar cuando sus teóricos culpan de todos los males al gobierno y pregonan al libre mercado como solución. La aparente disputa entre modelos contradictorios se apoya, en definitiva, en abstracciones.

En la discusión sobre la inflación y la escasez, ambas posiciones en disputa no hacen sino presentar la relación externa entre emisión y alza de precios y, sin poder responder qué causa qué, no pueden avanzar en reconocer la unidad entre Estado y capital que se expresa entre emisión, control de cambios y apropiación de la renta por la sobrevaluación de la moneda. El presente trabajo ha pretendido dar cuenta de esa unidad, buscando poner en evidencia que el argumento de la *Guerra Económica* no tiene por objeto dar cuenta de las determinaciones de los procesos que tiene enfrente, ni es expresión de una conciencia portadora de la potencia de impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas más allá de los límites en los que se encuentra encerrado, sino que constituye una ideología que, en nombre de enfrentar a la burguesía rentista, busca reprimir a toda oposición al ajuste realizado por el gobierno.

El descubrir este carácter de la política estatal no implica que la oposición tenga capacidad de expresar una alternativa. Como vimos, esa oposición expresa a la burguesía impotente que se funde en el camino de la concentración y centralización o a la que puede apostar a quedarse con los restos de los capitales fundidos. Se trata de una burguesía que por su baja concentración de capital motoriza una productividad del trabajo menor a la de sus competidores internacionales por lo que sólo puede apropiarse de la renta en el mercado interno sobre la base de la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. A esta burguesía, la pobreza y caída del consumo obrero se les presenta objetivamente ante su poca competitividad internacional como una traba para apropiarse de la renta a través de las importaciones, por la contracción del mercado interno. Queda así atrapada en su impotencia, sin conseguir dólares que se agotan y sin más que pedir un ajuste que condena a gran parte de la clase obrera, pero sin que esto signifique un relanzamiento de la acumulación de capital.

Frente a estas visiones apoloéticas del capital, impotentes para expresar una alternativa, avanzamos en explicar las transformaciones en la apropiación de la renta como

resultado de una relación social que es nacional por su forma, pero mundial por su contenido. La universalidad del trabajo privado e independiente como forma más simple de la organización actual del metabolismo social, toma forma en relaciones directas de ciudadanía y lucha de clases a nivel nacional. Pero esas formas directas solo podemos entenderlas en tanto y en cuanto superamos esa apariencia y damos cuenta de que se trata de personificaciones del capital. La burguesía y el terrateniente estatal en Venezuela muestran su impotencia en hacer avanzar al capital en su sentido histórico hacia su superación por la vía del desarrollo de las fuerzas productivas. La clase obrera se enfrenta entonces a que la dicotomía presentada por los teóricos de la *Guerra Económica* y sus críticos liberales no expresan ninguna alternativa, siquiera para defender el valor de su fuerza de trabajo y sus condiciones básicas de vida.

El capital mundial condena en forma cada vez más abierta al capital venezolano a su condición de sobrante y con él a la clase obrera. La acción política de la misma necesita partir de reconocer esta situación para, en primer lugar, lograr la venta de la fuerza de trabajo por su valor, ganar derechos políticos e impedir que la necesidad inmediata que viene expresando el capital se realice. La potencia para realizarlo no proviene de una abstracta libertad o por la simple ilusión en el socialismo. La clase obrera es un sujeto revolucionario en tanto portadora de la necesidad del capital en superarse a sí mismo primero mediante la aniquilación de la burguesía y la centralización del capital en sus manos a través del Estado y luego por la destrucción misma del Estado (Iñigo Carrera, 2008). El capital industrial en Venezuela no aparece como portador del desarrollo de las fuerzas productivas, sino que la apropiación de renta le permite alcanzar la rentabilidad media a costa de esa necesidad. En los 60 y 70, la apropiación de renta se realizaba con niveles de inversión altos y reproduciendo a una porción del capital industrial y de la clase obrera venezolana con atributos en apariencia similares a los de los países donde el capital avanza en el desarrollo de las fuerzas productivas. El estudio de la productividad relativa y la existencia de una amplia población abiertamente sobrante ponía en evidencia los límites de esa experiencia. Pero la apariencia de la posibilidad de la superación a nivel nacional concentrando y centralizando el capital se presentaba como un abstracto socialismo y la izquierda crecía en los 70. Esa potencia que pareció desaparecer en los 80 y 90, reapareció con la fuerte suba de la renta la tierra (Kornblihtt, 2015 y Dachevsky 2013). Es más, para muchos el solo hablar de socialismo actualizaba esa potencia.

Como mostramos, durante los años del chavismo y su sucesor la destrucción de la industria oculta detrás de la fuerte expansión del consumo es resultado de transformaciones globales en la división internacional del trabajo que ponen sobre la mesa la imposibilidad de plantearse a la centralización del capital y la expropiación de la burguesía como expresión directa del socialismo. Esto no implica negar la necesidad de avanzar en ese sentido, sino de reconocer que ese avance es una forma que toma la acumulación de

capital personificada en la clase obrera. El primer paso en ese sentido es dar cuenta del carácter sobrante, por su baja productividad, del capital no petrolero que apropia la renta y la unidad que se expresa en el Estado como forma que toma el capital social recortado en su forma nacional. El siguiente es avanzar en preguntarse qué forma de apropiación de la renta puede expresar una potencia superadora a ser mero sostén de capitales con baja productividad que solo pueden condenar a la clase obrera la miseria. Su necesaria apropiación por sujetos no terratenientes sería solo un retroceso si, como ocurrió en los años de bonanza chavista, se destinase a construir pequeñas unidades de producción como contención de la población sobrante pero sin ninguna potencia una vez que la renta cae. Preguntarse por la potencia productiva real de los distintos sectores de la economía venezolana y cómo lograr hacer avanzar la productividad del trabajo son tareas inmediatas de la clase obrera en la construcción de un programa político que se plantee la superación de la situación actual de crisis. La acción de los trabajadores debe en todos los casos, romper con esas apariencias que se engendran asociadas a quienes se presentan como dos modelos contrapuestos, pero constituyen formas de la unidad del capital en su forma actual.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, V.** (2013). «La transición al socialismo de la Revolución Bolivariana. Transiciones logradas y transiciones pendientes» en V. Álvarez, P. Ospina Peralta, C. Arze, E. Lander y J. Gómez (2013). *Promesas en su laberinto: cambios y continuidades en los gobiernos progresistas de América Latina*. Instituto de Estudios Ecuatorianos, IEE; Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario, Cedla; Centro Internacional Miranda, CIM.
- Baptista, Asdrúbal** (2011). *Bases cuantitativas de la economía venezolana: 1830-2008*, Caracas, Fundación Artesanogroup.
- Baptista, Asdrúbal** (2010). *Teoría económica del capitalismo rentístico: economía, petróleo y renta*. Caracas, Ediciones BCV.
- BEA** (2016). International Economic Accounts, <http://www.bea.gov/international/index.htm>. Consultado el 19/9/2016.
- Boron, Atilio** (2008). *Socialismo del Siglo XXI ¿Hay vida después del neoliberalismo?*, Buenos Aires, Ediciones Luxemburgo.
- Coronil, F., y J. Skurski.** (1982). «Reproducing dependency: auto industry policy and petrodollar circulation in Venezuela». *International Organization*, 36(1), pp. 61-94.
- Coronil, F.** (2002). *El Estado mágico. Naturaleza, dinero y modernidad en Venezuela*. Caracas, Nueva Sociedad.
- Dachevsky, F.** (2011). «La renta de la tierra y sus efectos en la acumulación de capital. El caso venezolano (1980-2010)», Tesis de Maestría en Relaciones Económicas Internacionales, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Dachevsky, F. y J. Kornblihtt** (2016) «The Reproduction and Crisis of Capitalism in Venezuela under Chavismo», *Latin American Perspectives*, California, en prensa.
- Dachevsky, F. y J. Kornblihtt** (2017). «La apropiación de renta petrolera por el capital automotriz en Venezuela durante el chavismo» en Pinto, A., Guevara, S. y Arteaga García, A., coords., «La industria automotriz en América Latina: estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico», en prensa.
- De Luca, R., T. Seiffer y J. Kornblihtt** (2013). «Gasto social y consolidación de la sobrepoblación relativa en Venezuela durante el chavismo (1998-2010)» en *Revista de Estudios Sociales*, 46, pp. 158-176.

Dieterich, Heinz (2016). «Maduro y Cabello han destruido el legado de Chávez» 5 de enero, El Universo, en <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/01/05/nota/5326720/maduro-cabello-han-destruido-legado-chavez>

Ellner, Steve (2015). «After Chavez: The Maduro Government and the 'Economic War in Venezuela», LAP Exclusives, <http://latinamericanperspectives.com/wp-content/uploads/2015/05/01.08.15-After-Chavez-The-Maduro-Government-and-the-Economic-War-in-Venezuela-by-Steve-Ellner1.pdf>. Consultado el 22/12/2015.

Espro, Manuel y Damián Zorattini (2014). «La miseria de las PYMES. Pobreza y desarrollo en la Argentina reciente», en Seminario proyecto interdisciplinario Ceped-CEyDS/IIGG: «Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza en la Argentina de la postconvertibilidad. Balances y perspectivas».

Grinberg, Nicolás (2008). «From the miracle to the lost decade: intersectoral transfers and external credit in the Brazilian economy», *Revista de Economía Política*, vol. 28, San Paulo.

Guerra, José (2004). «La política cambiaría en Venezuela: el debate inicial», en José Guerra y Julio Pineda: *Temas de política cambiaría en Venezuela*, Caracas, Banco Central de Venezuela.

Haussman, R. (2016): «Narrativas políticas erróneas», *El Economista*, 4 de mayo, disponible en <http://www.eleconomista.com.ar/2016-05-narrativas-politicas-erroneas/>

Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires, Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires, Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. (2012). «Acerca del carácter de la relación base económica - superestructura política y jurídica: la oposición entre representación lógica y reproducción dialéctica» en G. Caligaris y A. Fitzsimons (2012): *Relaciones económicas y políticas. aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Buenos Aires, UBA, FCE.

Kornblihtt, J. (2015). «Oil Rent Appropriation, Capital Accumulation, and Social Expenditure in Venezuela during Chavism». *World Review of Political Economy*, 6(1), 58-74

Kornblihtt, J., y F.G. Dachevsky (2010). Notas metodológicas para el cálculo de la renta de la tierra petrolera. *Economía: teoría y práctica*, (33), pp. 141-167.

Lander, Luis (2002). «La reforma petrolera del gobierno de Chávez» en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 8. Caracas.

Lebowitz, Michael (2006). «Build it now: Socialism for the Twenty-First Century», *Monthly Review Press*, New York.

Marx, Karl (1998). *El Capital. El proceso global de producción capitalista*, tomo I, México, Siglo XXI.

Marx, Karl (1981). *El Capital. El proceso global de producción capitalista*, tomo III, vol. 8, México, Siglo XXI.

Ministerio del Poder Popular para Industria (2014). Memoria y cuenta. Disponible en <http://www.derechos.org/vel/memoria-y-cuenta-2014/>. Consultado el 19/9/2016.

Mommer, Bernard (1988). «La Economía Venezolana: De la 'Siembra del Petróleo' a la 'Enfermedad Holandesa'» en *Revista Cuadernos del Cendes*, n° 8. Caracas.

Mommer, Bernard (1989). *La cuestión petrolera*, Caracas, UCV.

Mommer, Bernard (2003). *Petróleo global y Estado nacional*, editor@petroleumworld.com

OVCS (2016). <http://www.observatoriodeconflictos.org.ve/>. Consultado el 1/7/2016.

Piña Torres, José Gregorio y Luis Salas Rodríguez (2015). *El mito de la maquinita. Investigación sobre las verdades y mentiras en torno a la relación entre liquidez monetaria y precios en Venezuela*, Caracas, Fondo Editorial William Lara.

Purcell, T. F. (2013). The political economy of social production companies in Venezuela. *Latin American Perspectives*, 40(3), pp. 146-168.

Salas Rodríguez, Luis (2014). *Escritos desde la Guerra Económica*, Caracas, El perro y la rana.

Serrano Mancilla, Alfredo (2016). «Venezuela frente a la emergencia económica» en CELAG, disponible en <http://www.celag.org/venezuela-frente-a-la-emergencia-economica-por-alfredo-serrano-mancilla/>. Consultado el 27/6/2016.

Sutherland, Manuel (2015). «La enorme escasez de medicinas y la gran estafa en su importación: Farna fraude» en <http://www.aporrea.org/contraloria/n266676.html>. Consultado el 30/6/2015.

Agricultura por contrato: impactos económicos e institucionales en el municipio Rangel del estado Mérida, Venezuela*

JUAN CARLOS FONSECA SÁNCHEZ**
ALEJANDRO GUTIÉRREZ S.

pp. 31-48

Resumen

La agricultura por contrato o contrato agrícola es un mecanismo de coordinación vertical, que se sustenta en el marco teórico del neoinstitucionalismo económico. Es una modalidad de coordinación de los mercados que puede coadyuvar al logro de los objetivos del desarrollo, siempre y cuando, se implementen políticas públicas coherentes. Se tiene como propósito en este artículo, analizar la percepción de los actores sobre los beneficios de la relación contractual y sobre los efectos económicos, institucionales y en el desarrollo local, derivados del contrato agrícola entre los productores de papa para uso industrial del municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. Para alcanzar estos objetivos se aplicó una entrevista estructurada a los productores bajo contrato y a la empresa contratante.

Palabras clave

Agricultura por contrato / Neoinstitucionalismo económico / Nueva ruralidad / Desarrollo local / Papa industrial / Venezuela

Abstract

Contract farming or agricultural contracts is a vertical coordination mechanism, which is based on the theoretical framework of economic neoinstitutionalism. It is a form of market coordination that can help to achieve development goals if consistent public policies are implemented. The main objectives of this paper is to know the perception of the involved actors and to analyze the economic, institutional and local development effects of the agricultural contract between producers of potatoes for industrial use, at Rangel Municipality of Merida state Venezuela and the company PepsiCo Foods SCA. To achieve these objectives a structured interview was applied to the producers under contract and the contracting company

Key words

Contract Farming / Economic Neoinstitutionalism / New Rurality / Local Development / Industrial Potato / Venezuela

* La investigación que dio origen a este artículo fue presentada en forma amplia como Tesis para obtener el grado de MSc. en Economía de la Universidad de Los Andes, bajo el título «Agricultura por contrato: la producción de papa de uso industrial y sus efectos económicos en el municipio Rangel del estado Mérida, Venezuela»

** J.C.Fonseca Sánchez. Economista, Magister Scientiae en Economía del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Los Andes (IIES-ULA). Analista de Registro y Control Estadístico, Consejo de Fomento, Universidad de Los Andes.

Correo-e: fonseca@ula.ve; carlosfonsec23@gmail.com

A. Gutiérrez S. Doctor en Estudios del Desarrollo por el Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela (Cendes-UCV). Profesor Titular jubilado de la Facultad de Ciencia Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes-Venezuela (FACES-ULA). Correo-e: agutie@ula.ve; alegutie53@gmail.com.

Introducción

El sector agrícola venezolano atraviesa por una profunda crisis. Según Gutiérrez S. (2015), en el período 1998-2013 la tasa media de crecimiento anual del valor bruto de la producción agrícola por habitante fue de -1,3 por ciento y de la producción por habitante de la industria de alimentos de -0,7 por ciento. Esto revela que las políticas macroeconómicas, sectoriales, así como la calidad de las instituciones no han sido las más apropiadas para impulsar el crecimiento sostenido de la producción agroalimentaria. A la tendencia de apreciar el tipo de cambio real, lo que le resta competitividad a la producción agroalimentaria, se le suma la fuerte intervención del Estado en los mercados, controlando precios de bienes e insumos, y las importaciones, expropiando fincas, agroindustrias y empresas distribuidoras de insumos agrícolas. Tales políticas han superado con creces los subsidios a semillas, fertilizantes, alimentos balanceados para animales y el crédito agrícola. El resultado ha sido la ausencia de incentivos, la merma de la producción agroalimentaria y el surgimiento de la escasez de alimentos.

Ante el crecimiento del consumo de alimentos, gracias al alza de los ingresos petroleros, se dio un desfase entre la producción doméstica y la demanda de alimentos, estimulando el crecimiento de las importaciones agroalimentarias. Según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE, 2015), Venezuela pasó de importar 1.765.749.223 USD en el año 1998 a 10.045.089.256 USD en el año 2013. Por su parte, las exportaciones agroalimentarias se han reducido drásticamente. En el mismo periodo, pasan de 689.199.176,00 USD en 1998 a 47.443.323 USD en 2013, lo que ocasionó un aumento del saldo negativo de la balanza comercial agroalimentaria y de la dependencia del país en las importaciones agroalimentarias. Esto obliga a buscar salidas para reducir tal déficit comercial y mejorar el abastecimiento de alimentos, ahora cuando el país no dispone de suficientes divisas para importarlos.

La nueva ruralidad, o nueva forma de entender lo rural, considera que la industria es un aliado estratégico para el productor y que las áreas rurales no limitan el desarrollo sino que pueden ser consideradas activas protagonistas en el crecimiento socioeconómico de las regiones (Ceña, 1992). Por su parte, las formas de coordinación vertical, pueden permitir obtener resultados muy favorables para los industriales y los productores primarios. Schejtman (1998) plantea que la agroindustria puede establecer convenios o mecanismos de coordinación vertical entre productores e industria mediante *la agricultura por contrato*. Esta es una modalidad de coordinación vertical que ha venido ganando interés en los últimos años, dados los impactos positivos que puede generar en los territorios rurales donde se establece. Aun así, el autor antes citado plantea que, si no existe un apropiado marco institucional, pueden surgir prácticas propias de los monopsonios y oligopsonios, desvirtuándose el objetivo de los contratos agrícolas.

En este sentido, es diversa la literatura que confirma la utilidad de los contratos agrícolas y su contribución al desarrollo rural. Tal es el caso, por ejemplo, de los trabajos realizados por: la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2013, 2011a, 2011b, 2009a, 2009b, 2007); Ceña (1992), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2000); Bertolaxi (2004); Schejtman (1998); Eaton y Shepherd (2001); y Rusten y Key (1996). Esta literatura reconoce la importancia del contrato agrícola para reducir los costos de transacción (CTr), la incertidumbre, la asimetría de información, el riesgo moral (*moral hazzard*) y el oportunismo, a la par que mejora el bienestar de las comunidades rurales.

En el caso venezolano, las investigaciones sobre agricultura por contrato son escasas. Según la Asociación para la Innovación Tecnológica (Innova, 2011) este tipo de investigaciones se inició estudiando el caso de los contratos agrícolas en los centrales azucareros, en las plantaciones de palma aceitera y su industria extractora, seguido de la experiencia del cultivo del tabaco (década de los 80). También existen estudios de circuitos exportadores de frutas y hortalizas, investigados por Manzano y Castillo (2002), quienes observaron alianzas en la producción de frutales. De igual manera, Castillo y Morales (2001, 2004) dedicaron su investigación a los aspectos contractuales en la producción avícola del país. De más reciente data, se encuentra la investigación exploratoria realizada por García (2013), en el caso del sistema productivo de la empresa Productos Alimentos Kelly's, en el municipio Rivas Dávila del estado Mérida, Venezuela.

En el contexto de lo antes planteado, en este artículo se analiza, en primer lugar, la percepción de los actores sobre los beneficios del contrato agrícola entre productores de papa para usos industrial del municipio Rangel del estado Mérida (Venezuela) y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. En segundo lugar, se analizarán también otros impactos de la experiencia sobre el desarrollo local y nacional, tales como: a) transferencia de tecnología; b) crecimiento económico rural; c) generación de empleos; y d) sustitución de importaciones.

Elementos Teóricos

El marco teórico de esta investigación se fundamenta en el neoinstitucionalismo económico, la agricultura por contrato (arreglo institucional) y el planteamiento de la nueva ruralidad.

Según Williamson (1979), las instituciones han evolucionado para minimizar los costes de transacción (CTr)¹ y reunir los recursos necesarios para satisfacer las demandas procedentes de los mercados. Existen tres factores que inciden en los CTr: la racionalidad

¹ North (1993) define a los CTr como los costos que supone medir aquello que se está transando y supervisar el cumplimiento de los acuerdos. Williamson (1981) se refiere a la transacción como la unidad básica de análisis y sostiene que la comprensión de economizar los costos de transacción es fundamental para el estudio de las organizaciones, a través de la evaluación de cómo sus estructuras de gobierno sirven para economizar en los costos de transacción.

limitada, el oportunismo y los activos específicos. En ausencia de estos factores, la agricultura por contrato no se produciría, porque las empresas podrían comprar todos sus insumos y factores de producción en los mercados al contado (*mercados spot*), de forma inmediata, en cantidades suficientes y con la calidad requerida para satisfacer sus demandas.

En la estructura de intercambio entre individuos, cada uno procura asegurar colectivamente sus propios objetivos, pero Williamson (2002) sostiene que estos no pueden ser garantizados de manera eficiente a través del intercambio simple del mercado. El contrato es una opción porque establece las reglas de juego en el intercambio y a su vez, como mecanismo de coordinación vertical, es un modo alternativo de la gobernabilidad, que permite regulaciones adicionales a las ramificaciones del gobierno corporativo.

Así, siguiendo a Williamson (2002), la coordinación vertical es de suma importancia porque: a) provee una racionalidad limitada; b) anticipa el oportunismo de cualquiera de las partes; c) reduce la incertidumbre generada en toda transacción; d) reduce los efectos de la existencia de asimetría de información; y, en especial, e) permite a la empresa contratante y a los contratados aprovechar racionalmente los activos específicos y cumplir con la exigencia de estos para que se realice la producción.

Williamson (1985) considera a los activos específicos como la más importante de las causas que origina la agricultura por contrato. Los activos específicos se definen como aquellos cuyo valor es mucho mayor en un uso particular. En consecuencia, en aquellas transacciones que involucran inversiones en activos específicos, los intercambios a través del mercado no son satisfactorios. Es por ello que se requiere de arreglos institucionales para asegurar su uso y realizar el proceso productivo. Y, en ese contexto, la coordinación vertical, mediante los contratos agrícolas, es una opción viable pues permite, a quien no los posee pero los requiere, el uso de activos específicos.

Williamson (1989) también sostiene que existen al menos cinco tipos de inversiones en activos específicos: a) la especificidad del sitio, que de acuerdo con la ubicación o localización específica puede o no beneficiar algunas de las partes involucradas en la transacción; b) la especificidad de los activos físicos para fines únicos o especificidad del uso; c) la especificidad del activo humano, dada la especialización de la mano de obra para fines de una inversión específica; d) dedicar activos para satisfacer demandas de un cliente en particular, y e) la inversión en activos intangibles como los derechos de uso y marca.

Con la existencia de activos específicos y la coordinación vertical, la modalidad de integración vertical² ha sido desplazada de la cadena agroindustrial y viene en aumento

² En este sentido, Pantanelli (1999:1) considera que «...como consecuencia de la alta especificidad de los activos y de la necesidad de lograr mayor flexibilidad en la cadena agroindustrial, en los últimos años la coordinación contractual entre empresas ha desplazado paulatinamente los mecanismos de integración vertical». La integración vertical implica el control directo de una o más etapas del proceso de producción y distribución.

el establecimiento de las relaciones contractuales o la agricultura de contrato. Esta puede definirse como: «...un modo de organización que permite a las empresas intervenir en el proceso de producción y ejercer control sobre el mismo sin necesidad de poseer la tierra o de cultivar directamente los predios» (Runsten y Key, 1996:3).

Por su parte, autores como Eaton y Shepherd (2001:15) consideran que: «la agricultura por contrato puede definirse como un acuerdo entre agricultores y empresas de elaboración y/o comercialización para la producción y abastecimiento de productos agrícolas para entrega futura, frecuentemente a precios predeterminados».

La agricultura por contrato, puede convertirse, según la Plataforma Regional Andina [Ruralter] (2007), en una forma de vinculación entre productores y empresas para enfrentar las nuevas necesidades de los mercados, porque permite mejorar deficiencias de competitividad. También las empresas pueden asegurar sus mercados a través de la compra anticipada de materia prima y los productores asegurar la venta de su producto bajo condiciones preacordadas, eliminando la intermediación ineficiente y otorgando mayor certidumbre a los negocios rurales.

Otros aportes teóricos, que respaldan el desarrollo de la agricultura por contrato, se encuentran en la nueva ruralidad. Según Llambí y Pérez (2007), los procesos que ocurren en el mundo, que se conocen bajo el término de globalización, y el surgimiento de la nueva ruralidad, se encuentran interrelacionados. Ambos forman parte de un conjunto de reestructuraciones que tienen lugar en diferentes niveles, desde lo local hasta lo mundial. Asimismo, la nueva ruralidad debe participar al nivel global bajo un desarrollo tecnológico y de intercambio de información que satisfaga el alza en la demanda de productos diferenciados. Para el IICA (2000:8): «...una nueva lectura de la ruralidad, ofrece a los productores agrícolas grandes, y a las cadenas agroproductivo-comerciales, espacios de responsabilidad, compromiso y participación. La demanda creciente de alimentos, materias primas, empleo y conservación de los recursos naturales así lo exige».

Todas estas propuestas alternativas en conjunto, pretenden contribuir al desarrollo, por lo cual, el IICA (2000:15) considera al desarrollo rural sostenible como un proceso de «...transformación de las sociedades rurales y sus unidades territoriales, centrado en las personas, participativo, con políticas específicas dirigidas a la superación de los desequilibrios sociales, económicos, institucionales, ecológicos y de género, que busca ampliar las oportunidades de desarrollo humano».

Igualmente, autores como Schejman y Berdegué (2004:4) han concebido al desarrollo territorial rural «como un proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado, cuyo fin es reducir la pobreza rural». Para lograr su fin, es necesaria la transformación de las regiones y localidades en territorios productivos, afin de articular competitiva y sustentablemente la economía del territorio a mercados que son dinámicos.

En este marco, la agricultura por contrato puede contribuir al logro del desarrollo territorial rural en tiempos de globalización.

Metodología

El presente estudio está asociado, según Padrón (1992, 2009), al método deductivo del descubrimiento, porque no se modifican las características de la situación encontrada y es aplicable a un estudio de campo. Esto permite analizar las condiciones contractuales, mediante los procesos de recopilación de información directamente entre empresa contratante y productores.

La población considerada en esta investigación es pequeña y está circunscrita al municipio Rangel del estado Mérida. Para el momento del trabajo de campo se le aplicó una entrevista estructurada a los trece productores bajo contrato, quienes conformaban el universo o población total de la entidad regional. Sin embargo, la empresa contratante resaltó que, a nivel nacional, ha mantenido relaciones contractuales con más de cien productores.

Por tanto, los resultados de esta investigación se basan en el testimonio de los actores, obtenido mediante el instrumento aplicado a los trece productores bajo contrato agrícola con la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. en el estado Mérida. De igual manera, se entrevistó al coordinador de compras nacionales de la empresa contratante junto a los dos ingenieros agrónomos encargados de las actividades de supervisión, para tener la opinión de la empresa contratista. Esta información recabada y su análisis representan un antecedente importante para conocer los impactos positivos y negativos de un caso de contrato agrícola en Venezuela. También puede ser de utilidad para investigaciones futuras sobre el tema.

Entre las técnicas e instrumentos de recolección de datos, se utilizaron: a) investigación bibliográfica para el manejo de las fuentes documentales, revistas científicas arbitradas, tesis, bases de datos a través de internet –con el fin de construir el contenido teórico de la investigación–; b) observación sistemática en campo –para identificar las características del objeto de investigación y clasificarlas para diseñar un sistema de consulta adecuado a las necesidades de la investigación–; y c) entrevistas estructuradas a todos los productores bajo contrato y a representantes de la empresa.

Resultados de la investigación

Características del contrato

El contrato que establece PepsiCo Alimentos S.C.A con los productores de papa para uso industrial tiene dos aspectos importantes en Venezuela. El primero, tiene que ver con la posibilidad de entregar las semillas a los productores bajo contrato. Dada la condición de protocolos de importación de semilla de papa establecidos por el Instituto Nacional de Investigaciones Agroalimentarias (Inia) y el Servicio Nacional de Semillas (Senasem), en el país solo la semilla de papa industrial importada de Canadá está autorizada y es de la

variedad Atlantic. Sin embargo, la importación de semilla desde Colombia, de la variedad Diacol Capiro R12 para uso industrial en la región andina, no tiene aprobado el protocolo de importación. Esto obstaculiza su importación, limitando la producción de papa para uso industrial en los estados andinos, donde se utiliza esta variedad de semilla.

Esta situación, genera una diferencia importante al momento del contrato por parte de PepsiCo Alimentos en el país. Los productores de papa de uso industrial que mantienen contrato en los estados Aragua, Carabobo y Yaracuy, y que trabajan con la variedad Atlantic, reciben, según lo establece el contrato, la semilla como un crédito en especie. En contraste, los productores de los estados andinos, Mérida, Táchira y Trujillo, no cuentan con la inclusión de la entrega de semilla Diacol Capiro R12 en su contrato como crédito en especie. Esto sucede desde el año 2010, desmejorando las condiciones de la relación contractual para los productores andinos, obstaculizando las mejoras en la producción de papa para uso industrial, la sustitución de importaciones y la expansión de la producción bajo la modalidad de agricultura por contrato. La responsabilidad de esta situación es del gobierno y de los entes con competencia, por cuanto no han aprobado el correspondiente protocolo de importación para la variedad de semilla Diacol Capiro R12.

Cuadro 1

Características del acuerdo contractual entre PepsiCo Alimentos S.C.A. y el productor

Variables	Contrato
Contrato formal	SI
Crédito financiero o en especies (semilla)	NO
Revisión legal del predio agrícola	SI
Precio predefinido o forma de cálculo de compra-venta	SI
Supervisión de producción	SI
Provisión de paquete tecnológico	NO
Infraestructura de almacenamiento y conservación	NO
Estándares de calidad	SI
Volumen mínimo de entrega del producto	SI
Premios por calidad	SI
Penalización por incumplimiento	SI
Asistencia técnica	SI
Cláusulas de solución de conflictos	SI
Plazos de pago al productor	SI
Lugar de entrega del producto	SI
Especificaciones de otros servicios: transporte	NO
Tiempo de duración de los contratos	SI

Fuente: contrato formal suministrado por la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

A pesar de lo dicho anteriormente, se mantiene el acuerdo contractual entre PepsiCo Alimentos SCA y los productores del municipio Rangel. No obstante, por efecto de las políticas del Estado, en la no actualización de protocolos de importación de semillas de papa de uso industrial, en especial desde Colombia, ya no se incluye en el contrato el crédito en especies (semilla). La razón es que la empresa no puede garantizar su abastecimiento ante la imposibilidad de realizar la importación. Las demás cláusulas del contrato, establecen la entrega del producto a la empresa, el precio, la asesoría técnica, el seguimiento, la calidad y especificaciones requeridas del producto, el tiempo de cosecha y entrega del producto, el tiempo de pagos previa entrega de factura y las penalizaciones por incumplimiento del contrato.

Percepción de las relaciones contractuales por parte de los actores

La empresa, a través de su coordinador de compras nacionales, considera la experiencia del contrato como favorable los últimos años en el municipio Rangel. Pese a las dificultades para la obtención de la semilla se han logrado resultados importantes. Entre ellos: obtener la papa para uso industrial en el tiempo y con las especificaciones requeridas. También se ha logrado sustituir importaciones al obtener mayor producción nacional del insumo papa para uso industrial y se ha logrado mantener la fidelidad y las buenas relaciones con los productores.

La empresa no solo mantiene el control de la producción a través del contrato para abastecerse con cantidad, sino que, también, para tener un producto final de calidad y con atributos específicos, donde la papa producida debe cumplir con requisitos de inocuidad y otras exigencias. Por este motivo, en el contrato se establecen como requisitos indispensables las especificaciones y parámetros de la papa que debe entregar el productor. También este debe permitir a la agroindustria la supervisión periódica durante el ciclo de cultivo de la papa para uso industrial.

En más de una década de experiencia en contratos de la empresa con los productores proveedores del mencionado municipio (lo que refleja la fidelidad hacia la empresa), no ha sido obligatorio trabajar con asociaciones debidamente registradas. No obstante, la empresa contratante afirma que estaría dispuesta a establecer relaciones contractuales con cualquier asociación de productores, si esta cumple con los contratos.

Sin embargo, la empresa prefiere celebrar contratos con agricultores que posean experiencia en sus labores productivas y que, por supuesto, posea algunos activos específicos (tierras, experiencia productiva, sistemas de riego, maquinarias y equipos, otros). La empresa requiere de productores capacitados, con experiencia y dispuestos a cumplir con el contrato. Para seleccionar los productores proveedores, la empresa realiza un trabajo de campo con sus técnicos. Estos indagan los antecedentes de sus proveedores con otros

productores de la zona, en las casas agrícolas comercializadoras de insumos agrícolas y en los sitios que frecuentan los productores. La finalidad es conocer la ética, los antecedentes, la experiencia y la capacidad del productor que se va a contratar. De esta manera, se reduce la asimetría de información por parte de la empresa y la probabilidad de que se incurra en conflictos de agente y principal, así como de riesgo moral (*moral Hazzard*) por no cumplimiento del contrato.

Pero no todo es fácil en la relación contractual, porque uno de los puntos más álgidos del contrato agrícola es la determinación del precio del producto. Este se establece a puerta de finca, previo análisis de los costos reales de producción. La empresa analiza con los productores, en mesas de trabajo y diálogo, los costos de producción. Según lo expresa la empresa y los productores, este es un proceso que puede durar algunas semanas. Una vez estimados los costos de producción se establece un margen de ganancia, el cual oscila entre un 20 y un 30 por ciento sobre lo estimado. Fijado el precio, se reduce considerablemente uno de las mayores riesgos para ambas partes, como lo es el precio al que se comprará y venderá el insumo papa de uso industrial.

Desde el punto de vista de los productores, el contrato les ofrece condiciones propicias al reducir la incertidumbre de precios. El contrato les asegura el precio de venta y les garantiza la compra de su producción, sujeta a las condiciones que establece el contrato. Los productores manifestaron que el control de producción y calidad que ha mantenido la empresa sobre el predio y el cultivo, como lo establece el contrato, les ha permitido aumentar la producción, los rendimientos, ser más eficientes y con mejora constante en el tiempo transcurrido de la relación contractual. Todo ello a pesar de las dificultades para la obtención de insumos agrícolas que tienen los productores en Venezuela.

Los productores contratados también afirman que, a pesar de no trabajar en asociación o sin existir una figura legal u organizativa, al menos tres de ellos se unieron y realizaron inversiones en activos específicos (maquinaria agrícola) para sus predios, tales como una sembradora, una cosechadora de papa y estaban a la espera de un tractor especial.

Una de las variables, que los productores merideños consideran como muy desfavorable en la relación contractual, es que hasta el año 2010 el contrato incluía como crédito la entrega de la semilla de papa para uso industrial al productor. El pago de dicha semilla se descontaba del valor de la venta del producto que se hiciera a la empresa contratante. En consecuencia, ahora los productores deben, por cuenta propia, asegurarse el suministro de la semilla, lo que implica un riesgo mayor para ellos y un alza del costo de transacción. Sin embargo, una ventaja del contrato agrícola es que facilita a los productores la gestión y obtención de créditos con la banca privada. Con esto se quiere destacar que la agricultura por contrato es un mecanismo que permite solventar una restricción importante en la producción agrícola, como lo es la obtención del financiamiento.

De los impactos económicos e institucionales del contrato agrícola

Los impactos de la agricultura por contrato en el municipio Rangel del estado Mérida han estado relacionados con la introducción, la expansión y el mantenimiento de la producción de papa para uso industrial, la sustitución de importaciones, la promoción del cambio tecnológico, la incorporación de la asistencia técnica, las mejoras en la productividad, la estabilización de los ingresos de los productores por la seguridad de mercados y precios, el acceso al financiamiento, la generación de empleo y la realización de actividades de responsabilidad social por parte de la empresa contratante.

Los requerimientos anuales de la empresa están alrededor de las 48.000 toneladas. Pero la empresa contrata aproximadamente un poco más de 20.000 toneladas de papa para uso industrial al nivel nacional. Utiliza la variedad Atlantic, sembrada y cosechada en los estados Lara, Carabobo y Aragua. La variedad Diacol Capiro R-12 es sembrada en los estados Mérida, Táchira y Trujillo. El municipio Rangel, lugar donde se realizó esta investigación, es una zona importante en la producción de hortalizas y papa. Según cifras oficiales del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y la Tierra (Mppat, 2012), el municipio Rangel en el año 2011 produjo 79.321 toneladas de papa, de las 227.050 toneladas producidas en la entidad; es decir, un 34,9 por ciento de la producción total del estado Mérida.³

Las necesidades de papa no contratada o comprada en el territorio nacional son completadas con papa para uso industrial importada. Es decir, de no producirse en el país papa para uso industrial se estarían importando unas 20.000 toneladas adicionales, por lo que el contrato agrícola ha permitido un proceso de sustitución de importaciones. Así, teniendo en cuenta la producción de papa para uso industrial en el municipio Rangel, puede afirmarse que esta entidad estaría contribuyendo con una cantidad anual aproximada de 7.000-9.000 toneladas de papa para uso industrial (cuadro 2).

Cuadro 2

Producción de papa para uso industrial en el municipio Rangel

Volumen de producción papa uso industrial (UI) (toneladas)	Año		
	2009	2010	2011
Municipio Rangel	24.092,00	24.512,00	24.032,00
Bajo Contrato con PepsiCo	7.000,00	5.040,00	9.000,00
Participación (%) PepsiCo	29,06	20,56	37,45

Fuente: Entrevistas y encuestas realizadas en la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

³ Mérida es el principal estado productor de papa en Venezuela.

Las estadísticas oficiales⁴ también indican que en el estado Mérida sólo se produce papa para uso industrial en el municipio Rangel. El interés de la agroindustria en la producción de papa industrial en este municipio es porque cuenta con ventajas comparativas y competitivas para la producción del tubérculo (dotación de factores como las condiciones agroecológicas, productores con experiencia y posesión de maquinaria, y sistemas de riego). Desde hace más de una década se ha generado una tradición de negociación entre los productores y la empresa PepsiCo S.C.A. Por lo demás, el estado Mérida es el principal proveedor de papa para uso industrial para PepsiCo Alimentos S.C.A, la cual es procesada en su planta, ubicada en La Grita, estado Táchira, Venezuela.

En cuanto al manejo de los costos de transacción (CTr), en la información recabada se observaron variables clasificadas como positivas (menores CTr), negativas (aumenta los CTr) o indiferentes (no afecta los CTr) para productores y la empresa contratante, en relación con la existencia del contrato agrícola. El costo de transacción, que ambos actores consideran de mayor importancia es el relacionado con la reducción de riesgo del mercado. Eso se considera uno de los principales beneficios de la agricultura por contrato, pues el productor no tiene que salir al mercado a buscar clientes o negociar el precio de una misma cosecha varias veces. Igualmente, la empresa contratante se ahorra el tiempo de buscar información del mercado y proveedores de la materia prima (papa para uso industrial) en las condiciones requeridas para mantener su línea de producción. Es decir, se reduce la incertidumbre y los costos de transacción para ambos (cuadro 3).

En lo referente a conseguir semilla, la empresa y los productores han tenido un escenario adverso. El gobierno venezolano ha monopolizado la importación de semilla de papa y no oferta a la agroindustria la variedad que se utiliza en la región andina (Diacol Capiro R12). La empresa requiere que la semilla esté disponible en el país a finales del año anterior a la firma del contrato, para así poder entregar la semilla al productor en los primeros meses del año siguiente y poder cumplir con el ciclo de producción de la papa industrial antes del mes de septiembre. Esto no se está cumpliendo satisfactoriamente por la imposibilidad de obtener los permisos gubernamentales para importar la semilla de papa de la variedad Diacol Capiro R12.

En cada una de las entrevistas, los productores consideran que han tenido problemas con la semilla que comercializa el Estado venezolano. Como solución parcial, optaron por traer ellos mismos la semilla Diacol Capiro R12 desde Colombia, asumiendo los riesgos por la ilegalidad que esto implica. En general, el uso de semilla de papa para uso

⁴ El municipio Rangel presenta las únicas cifra oficiales de producción del Mppat (2012), en cuanto a papa de uso industrial (U.I.) para el estado Mérida.

industrial proveniente de Colombia permite rendimientos superiores a la venta por el Estado. Cuando el Estado provee la semilla se tiene la desventaja de que no es entregada en la oportunidad requerida por el ciclo agrícola de la papa y tampoco es buena la calidad de la misma.

Cuadro 3

Percepción de la empresa y los productores sobre el contrato agrícola y su incidencia en los costos de transacción (CTR)

Variables	PepsiCo Alimentos / Productores
Costos asociados al proceso productivo	
Inspección y supervisión	Positivo
Control de calidad	Positivo
Precio y volumen de producción	Positivo
Gestión para conseguir	
Semilla	Negativo
Fertilizantes, otros.	Negativo
Costos asociados al manejo financiero y administrativo	
Manejo administrativo	Positivo
Riesgo y costo de conceder crédito	Positivo
Costo de almacenamiento y comercialización	
Infraestructura de almacenamiento	Indiferente
Transporte	Indiferente
Otros costos de transacción	
Aplicación de cláusulas de incumplimiento	Positivo
Información del mercado	Positivo
Procesamiento	Positivo

Fuente: entrevistas y encuestas realizadas en la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. y los productores.

Esta crítica situación del abastecimiento de la semilla de papa para uso industrial evidencia un problema de tipo institucional, generado por las decisiones políticas del Estado venezolano de intervenir exageradamente en los mercados. Este era un problema que en el pasado ya se había sido resuelto por vía de la agricultura por contrato, pues la empresa contratante hasta el año 2010 obtenía la licencia de importación y traía directamente la semilla Diacol Capiro R12 para luego entregarla a los productores. En el caso de los productores que siembran la semilla Atlantic no hay mayores problemas para su importación y la empresa PepsiCo la sigue suministrando a los productores bajo contrato en otros estados del país.

Uno de los productores bajo contrato declaró en la entrevista que utilizó en parte de su predio la semilla del tipo Atlantic, que procede bajo certificación de la agencia

canadiense de alimentos. Los resultados en materia de productividad son superiores a las 18 toneladas por hectárea, pero aún no alcanza los niveles de la variedad Diacol Capiro R12 de 30 toneladas por hectárea. En todo caso, con la agricultura de contrato y con el programa de asistencia técnica que brinda la empresa contratista a los productores, estos manifestaron haber tenido aumentos de los rendimientos gracias a la introducción de nuevas tecnologías y prácticas agronómicas.

Los productores también observan con preocupación el tema de los precios y calidad de los insumos, tales como: fertilizantes, agroquímicos, insumos biológicos entre otros, por cuanto han observado escasez de algunos de ellos. También deben cancelar precios superiores a los regulados por el Estado venezolano. Algunos productores reflejaron en sus entrevistas que el tema de los insumos les generó, no solo mayores costos económicos, sino también mayores costos de transacción. La razón, es que deben dedicar más tiempo y gastos de traslado desde sitios distantes a la finca para conseguir algún insumo o completar lo requerido en varias casas agrícolas de suministro. Esto antes se resolvía comprando en una sola empresa (Agroisleña) en Mucuchíes, capital del municipio Rangel. Pero Agroisleña fue expropiada y ahora es propiedad del Estado venezolano con nuevo nombre (Agropatria). Los productores tienen desconfianza de algunos de los productos ofertados por esta última, pues consideran que no tienen la misma calidad y optan por usar productos de otras marcas, obtenidos en los mercados ilegales, para evitar correr riesgos en el momento de la cosecha.

En relación con los costos de infraestructura de almacenamiento y transporte, la empresa cuenta con dos plantas procesadoras con espacios idóneos de almacenamiento y procesamiento. En los predios de producción y el área circundante la empresa no posee infraestructura de almacenamiento, por lo que corresponde a cada productor procurar los espacios necesarios para almacenar el producto. De igual manera, en el caso del transporte, es el productor el responsable de llevar su producto a la planta y cubrir dicho gasto. Es por ello que este costo de transporte le resulta indiferente a la empresa contratante.

En otros costos de transacción, la empresa no tiene limitante para escoger áreas de producción pequeñas. Sin embargo, prefieren trabajar con un mínimo de superficie de dos hectáreas. La supervisión se hace dependiendo de la calidad de las vías de acceso a la finca para evitar un mayor gasto administrativo y desgaste al Ingeniero Agrónomo encargado de verificar el volumen y calidad de la producción.⁵ De igual manera, la aplicación de cláusulas de incumplimiento es muy positiva para la empresa, por cuanto las especificaciones y parámetros del producto se fijan en el contrato. Así se garantiza la calidad de la papa para uso industrial que luego procesará la empresa contratante.

⁵ Los ingenieros agrónomos de la empresa afirmaron que revisaban las pequeñas fincas, siempre y cuando la vía de penetración lo permitiera.

Por su parte, los productores que han mantenido relaciones con la empresa contratante consideran que, en los años que han estado bajo esta forma de coordinación vertical, han obtenido una ganancia tanto en rentabilidad como en conocimientos. También manifestaron tener menor incertidumbre sobre los precios recibidos. Este es un efecto esperado de la agricultura por contrato, que debe garantizar ganancias tanto para la empresa como para los productores. De lo contrario el contrato no se mantendría en el tiempo.

Otros datos importantes de los impactos sobre el empleo del contrato agrícola en el municipio Rangel son los siguientes: a) el 92,31 por ciento de los productores entrevistados utiliza menos del 50 por ciento de mano de obra familiar; b) el 100 por ciento de los entrevistados considera que la participación de la mujer en la producción es menor al 50 por ciento, teniendo estas una mayor participación, en el empleo indirecto; por ejemplo, en la parte administrativa o de servicios a los obreros. No obstante, sí se observó en la visita de campo que la mujer participa en el proceso de producción; en especial, en la colocación de la semilla en el predio. Se encontró un caso de una mujer productora que tiene contrato directo con PepsiCo Alimentos (cuadro 4).

Cuadro 4

Impacto sobre la generación de empleo. Utilización mano de familiar y de la mujer

Productor (a)	Número de empleos generados dado el contrato	Porcentaje de mano de obra familiar utilizada			Porcentaje de mano de obra femenina						
		% Entre 100	50	90	% Menor de 50	% Entre 100	50	90	% Menor de 50		
Total	394	7,69	%		92,31	%			100	%	

Fuente: entrevistas y encuestas realizadas a productores bajo contrato.

También es importante resaltar, de acuerdo con las respuestas de los productores en la entrevista y con lo observado en la visita de campo, que ellos han acondicionado sus predios a los requerimientos tecnológicos, de maquinaria, sistemas de riego y de infraestructura física para la papa industrial. De hecho, en uno de los predios visitados se constató, y además se corroboró con uno de los productores entrevistados, la tenencia de activos específicos; entre ellos, una sembradora, una cosechadora y la llegada en los próximos días de un tractor especial, que se utilizaría para la producción de papa de uso industrial. Esta situación corrobora lo afirmado por Williamson (2002) en cuanto a que el contrato permite acceder a activos específicos necesarios para obtener el producto o materia prima sin que la empresa contratante incurra en dicho costo.

En otras interrogantes que se plantearon a los productores sobre si han tenido algún problema que le genere riesgo e incertidumbre para cumplir con el contrato, se observa

que son pocas las respuestas afirmativas. Los factores climatológicos, plagas o enfermedades han sido controlados por el conocimiento de la zona y por el paquete tecnológico aplicado para producir, recomendado y supervisado por la empresa contratante. En el caso de no haber cumplido con los volúmenes establecidos en el contrato, algunos productores expresaron que eso se debía a la baja calidad de la semilla y por haber cosechado aun con el producto verde. Solo uno de los productores consideró que en una ocasión la empresa contratante le rechazó el producto sin la debida justificación.

Conclusiones

Este artículo tuvo como objetivos analizar la experiencia del contrato agrícola entre productores de papa para uso industrial en el municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. Para ello se aplicó una entrevista estructurada a los actores involucrados en el contrato agrícola y se hizo observación en el campo. Esto permitió, en primer lugar, conocer la percepción de los actores sobre los beneficios del contrato agrícola y algunos impactos sobre el desarrollo local y nacional, tales como: a) transferencia de tecnología; b) crecimiento económico rural; c) generación de empleos; y d) sustitución de importaciones. Las principales conclusiones son las siguientes:

- La percepción que tienen la empresa y los productores es que el contrato agrícola ha sido favorable para ambas partes. La empresa establece relaciones contractuales con productores con experiencia en la producción de papa, posesión de activos específicos y solvencia moral. De esta forma la empresa accede a activos específicos, reduce la asimetría de información, la probabilidad de incumplimiento de los contratos (riesgo moral) y los costos de transacción, a la par que se asegura el suministro de la papa para uso industrial en el momento, con la calidad y los atributos requeridos. Por su parte, los productores entrevistados, perciben la relación contractual con la empresa como favorable. Manifestaron estar dispuestos a sembrar más superficie y a continuar la relación contractual con la empresa. El contrato agrícola ha permitido a los productores obtener financiamiento con relativa facilidad en la banca formal, tener seguridad de mercados y precios superiores a los costos de producción. Así, gracias al contrato agrícola, los productores han logrado reducir los costos de transacción derivados de la obtención de financiamiento, de la comercialización y del nivel de incertidumbre sobre precios. También manifiestan que en el transcurso del tiempo han aumentado los niveles de empleo, la producción, los rendimientos y la superficie sembrada.
- Los productores también expresaron que era ventajoso recibir asistencia técnica y supervisión, por cuanto esto les facilitaba la incorporación de nuevas tecnologías

y prácticas agronómicas, con mejoras en los rendimientos y menor riesgo en la devolución de sus entregas de producción a la empresa.

- En el trabajo de campo realizado a lo largo de esta investigación, se observó en los predios de producción, no solo la participación activa de la mujer en el proceso de siembra, sino que también una productora había realizado de manera directa contrato con la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. Esta inclusión de género es baja, pero en algunos predios se mantiene la mano de obra de la mujer de manera indirecta y se hace evidente su presencia en los sembradíos.
- El aumento de la producción de papa para uso industrial en el área bajo estudio ha permitido sustituir importaciones y ahorrarle divisas a la nación. Estos niveles de producción y también de empleo pudieran aumentar con mejor acceso a la semilla de papa para uso industrial y a los insumos agrícolas.

En resumen, la experiencia de contrato agrícola analizada en este artículo muestra resultados positivos. Esta opción de coordinación vertical le permite a la empresa controlar y usar ciertos activos específicos, y reducir sus costos de transacción. De otro lado, los productores contratados reducen el riesgo de precios, tienen mayor seguridad de mercado para su producción, obtienen créditos agrícolas en la banca formal con mayor facilidad y han asimilado nuevas tecnologías y mejores prácticas agronómicas para producir. Así, la experiencia analizada revela resultados positivos para la empresa contratante, para los productores y para el país, que ha logrado sustituir importaciones de papa para uso industrial, y ahorrar divisas, a la vez que se ha contribuido al desarrollo local del municipio Rangel.

Referencias bibliográficas

- Innova** (2011). «Importancia actual, efectos y posibilidades futuras de las formas de coordinación vertical a nivel internacional y en la agricultura venezolana». Asociación para la Innovación Tecnológica. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.innovaven.org/quepasa/agrotec1.pdf>
- Bertolaxi, R.** (2004). «Estrategia rural. Formas de organización de la Producción». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.rimisp.cl/getdoc.php?docid=2799>
- Castillo, R. y A. Morales** (2004). «Propuesta para el debate en torno al rol del mercado: una interpretación neoinstitucional de la contratación en la avicultura». *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 10. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=36410211>
- Castillo, R. y A. Morales** (2001). «Economía neoinstitucional, coordinación vertical y formación de precios: estudio de caso relacionado con la carne de pollo». *Revista Agroalimentaria*, 13. Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17818/1/articulo13_2.pdf
- Ceña, F.** (1992). «Planteamientos económicos del desarrollo rural: perspectiva histórica». *Revista de estudios Agro-Sociales*, 169. Obtenido de http://www.mapa.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_reas/r169_01.pdf

- Eaton, C. y A.W. Shepherd** (2001). «Agricultura por contrato: alianzas para el crecimiento». *Boletín de servicios agrícolas de la FAO*. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.fao.org/ag/ags/subjects/es/agmarket/contrsp.pdf>
- García, L.** (2013). «Sistemas de conocimiento popular y académico como fundamento del desarrollo local. El caso de Productos Alimenticios Kelly's», Mérida, Venezuela. [Versión Adobe Acrobat]. Revista Visión Gerencial, año 12, n° 1. <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/36780/1/articulo4.pdf>
- Gutiérrez S., A.** (2015). «El sistema alimentario venezolano (SAV): evolución reciente, balance y perspectivas». *Agroalimentaria*, vol. 21, n° 40, pp.19-60.
- IICA** (2000). «El desarrollo rural sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad: nueva ruralidad». Serie de documentos conceptuales. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/ruralidad.pdf>
- INE** (2015). Sistema estadístico nacional. Instituto Nacional de Estadísticas. Obtenido de <http://www.ine.gov.ve/>
- Llambí, L. y E. Pérez** (2007). «Nuevas ruralidades y viejos campesinos: agenda para una nueva sociología rural latinoamericana». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/117/11759002.pdf>
- Manzano, N. y J. Castillo, J.** (2002). «Las alianzas estratégicas entre empresas exportadoras de frutas y productores proveedores en el estado Lara, Venezuela». *Revista Facultad agronómica LUZ*, 17. Obtenido de http://www.revfacagronluz.org.ve/PDF/enero_febrero2000/ra1010%20abstract.pdf
- Mppat** (2012). Memoria y cuenta 2011. Ministerio para el Poder Popular de la Agricultura y Tierra, Obtenido de <http://www.derechos.org.ve/documentos-oficiales/memoria-y-cuenta-2011/>
- North, D.** (1993). *Instituciones, cambio institucional y desarrollo económico*. Editorial Fondo de Cultura Económica. Primera edición en español de la segunda reimpresión en inglés.
- FAO** (2013). Informe mensual de precios - Septiembre . Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Obtenido en <http://www.rlc.fao.org/es/temas/hambre/precios/mensual/2013-10/>
- FAO** (2011a). Anuario estadístico 2010. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Obtenido en <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/es/>
- FAO** (2011b). «El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2010 - 2011». Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.fao.org/docrep/013/i2050s/i2050s.pdf>
- FAO** (2009a). «Nueva luz sobre un tesoro enterrado». Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.potato2008.org/pdf/IYPbook-es.pdf>
- FAO** (2009b). «FAO en México. Más de 60 años de colaboración». Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en http://www.fao.org.mx/documentos/Libro_FAO.pdf
- FAO** (2007). «Desafío relativos al fomento de los agronegocios y la agroindustria». Reporte del Comité agrícola, 20° periodo de sesiones. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Obtenido de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/011/j9176s.pdf>
- Padrón, J.** (2009). «Obstáculos para una investigación social orientada al desarrollo». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://padron.entretemas.com/Obstaculos.pdf>

Padrón, J. (1992). «Aspectos diferenciales de la investigación educativa. Modelos y patrones de variabilidad desde la perspectiva interteórica de la acción, la semiótica y el texto». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://padron.entretemas.com/Documentos/ModeloVIE.pdf>

Pantaneli, A. (1999). «La hora de los contratos. Instrumentos para organizar la producción». *Revista Alimentos Argentinos*, 12. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, presidencia de la nación. Obtenido de http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-revistas/r_12/12_04_contratos.htm

Pepsico Alimentos (varios años). Informe de coordinación de compras. Caracas

Ruralter (2007). «Ecuador, mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas. Informe nacional, PPR-EP». Mesa de Trabajo en Desarrollo Económico, Quito. Plataforma Regional Andina. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de http://apf-contractfarming.wikispaces.com/file/view/Agricultura_por_contrato_Ecuador.pdf

Runsten, D. y N. Key (1996). «Agricultura por contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México». Informes de la comisión Cepal/FAO/GTZ. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de http://www.naid.ucla.edu/Papers/Research%20Reports/C23_1996.pdf

Schejtman, A. y J. Berdegué (2004). «Desarrollo Territorial rural». *Debates y temas rurales*, 1. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=870>

Schejtman, A. (1998). «Agroindustria y pequeña agricultura: experiencias y opciones de transformación» en *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.fediap.com.ar/administracion/pdfs/Agroindustria%20y%20Peque%C3%B1a%20Agricultura%20-%20Experiencias%20de%20Transformaci%C3%B3n%20-%20CEPAL.pdf>

Williamson, O. (2002). «The theory of the firm as governance structure: from choice to contract». *The Journal of economic perspectives*, 3. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/3216956.pdf>

Williamson, O. (1989). «Transaction Cost Economics. Handbook of Industrial Organization». Obtenido de http://www.sciencedirect.com/science?_ob=PdfExcerptURL&_imagekey=1-s2.0-S1573448X8901006X-main.pdf&piikey=S1573448X8901006X&_user=878642&_acct=C000047100&_version=1&_userid=878642&md5=61db823792f776fd6f0943915a9a005&ie=/excerpt.pdf

Williamson, O. (1985). *Assesing Contract*. Oxford University Press, 1. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/764911.pdf?acceptTC=true>

Williamson, O. (1981). «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach». *American Journal of Sociology*, 87. Obtenido de http://faculty.babson.edu/krollag/org_site/org_theory/granovet_articles/william_trans.html

Williamson, O. (1979). «Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations». *The University of Chicago press*, 2. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/725118.pdf>

Interés en torno al agua en la Panamazonia: grandes represas y estrategias empresariales*

SARA ALONSO**
EDNA RAMOS DE CASTRO
MARÍA ERNESTINA GARRETA CHINDOY

pp. 49-76

Resumen

En los últimos años, en la Amazonia se observa un conjunto de estrategias que ponen de manifiesto un creciente interés en el agua como recurso estratégico; es decir, como un «bien económico» de explotación por diversos mercados y para usos múltiples. Bajo una perspectiva geopolítica o de poder político, estas transformaciones en torno al agua implican disputas entre diferentes agentes para ampliar su lugar y posición en el mercado, a partir de los criterios que (re) definen una jerarquía de producción de mercancías. Este texto discute los procesos de cambio referidos en los planos gubernamentales como «corredores de desarrollo», centrándonos en la Amazonia de Brasil, en el área de frontera entre Bolivia y Colombia. Con especial interés en comprender en qué medida y en qué condiciones se genera un mercado del agua, examinamos la política del agua Brasileña y establecemos conexiones entre esa política y la objetivación de la crisis del agua, y el interés de las corporaciones internacionales en el agua como «nuevo recurso económico», en un contexto de tensiones y movilizaciones en defensa de los «bienes comunes».

Palabras clave

Hidroeléctricas / Políticas de agua / Fronteras transnacionales/ Mercado del agua / «Bienes comunes y poblaciones tradicionales»

Abstract

From a geopolitical and /or political power perspective, the following has been observed over the last few years in the Amazonia: a set of strategies that bring to light a growing interest in water as a strategic resource of exploitation by different markets and for numerous uses, that is to say, as a «major economic asset» in dispute to expand its place and position in the market and/or in the criteria that define a hierarchy in the production of goods. This paper discusses the processes of change referred to as «development corridors» at the governmental levels, focusing on the Brazilian Amazon, in the area of the border between Bolivia and Colombia. With special interest in understanding the extent to which and in what conditions a water market is generated, we examine Brazilian water policy and establish connections between that policy and the objectification of the water crisis and the interest of international corporations in water as «New economic resource», in a context of tensions and mobilizations in defense of the «common goods».

Key words

Hydroelectric / Power Stations / Water policies / Transnational Frontiers / Market Water / «Common Goods and Traditional Populations»

* La primera versión de este trabajo fue presentada en el GT III «Grandes Projetos hidrelétricos e minerais na América Latina» en el Seminario Internacional América Latina (Sialat 2015): «Política e Conflitos contemporâneos», celebrado en noviembre de 2015 en Belém/Pa (Brasil).

** S. Alonso. Magíster y Doctora en Antropología por la Universidad Federal de Rio de Janeiro (MN/UFRJ). Profa. de la Universidad de Barcelona y de la Universidad Ramón Llull (España). Investigadora del Nucleo de Altos Estudios Amazónicos/Universidad Federal de Para-NAEA/UFGA, Brasil. Correo-e: sa17alonso@yahoo.es

E. Ramos. Magíster y Doctora en Sociología por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales-EHEES, París. Profa. del NAEA/UFGA, Brasil, directora de la Revista Novos Cadernos Naea y Directora da Sociedade Brasileira para o Progresso e a Ciência (SBPC).

Correo-e: edna.mrcastro@gmail.com; edna_anae@ufpa.br

M. E. Garreta. Magíster en Gestión Ambiental y Desarrollo Sostenible. Doctoranda del NAEA/UFGA, Brasil, e investigadora del grupo de investigación «Hidroeléctricas, Estado y Conflictos» del mismo instituto.

Correo-e: fundespertarindigena@yahoo.es

Introducción

A partir de una perspectiva geopolítica o de poder político, los acontecimientos ocurridos en los últimos años en la Amazonia sobre el uso de los recursos naturales, especialmente el agua, revelan un creciente interés en esta como recurso estratégico de explotación por diversos mercados y para usos múltiples. Se trata de un conjunto de estrategias que ponen de manifiesto el agua como «bien económico» —disputado por diversos agentes que buscan ampliar su lugar y posición en el mercado— y, al mismo tiempo, (re) definen lo que delimita una jerarquía de producción de mercancías.

Se percibe la tentativa de «consagrar» un modelo de economía de mercado que expresa continuidades ligadas a las directrices de los organismos internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo Monetario Internacional) y de los gobiernos de los «países en desarrollo de América Latina», en la revisión de los avances económicos. Pero, también, pone en escena ciertas discontinuidades en la comparación con el modelo desarrollista anterior: mayor grado de liberalización de la economía de esos países, con un foco especial en la privatización de los recursos naturales y estratégicos, así como en la percepción que tienen las élites políticas al respecto, como si fuese un modelo «más estable», «liberal» y, por extensión, «más abierto».

En este contexto, se ha ido implementando una «política de privatización» por parte del gobierno municipal de Manaus, Estado de Amazonas —en el norte de Brasil—, con el objetivo de reducir la presión en torno al presupuesto del gobierno. Esto, tanto a corto plazo, debido a los ingresos que derivan de la venta de la empresa estatal, como a largo plazo, ya que el gobierno deja de financiar la necesaria inversión de ciertos emprendimientos. Uno de los presupuestos, que se desprenden de esta política, es la idea de que la actividad empresarial privada lleva a cabo una gestión más eficaz que la que llevan a cabo las empresas estatales. Este es el caso de la privatización de los servicios de agua en Manaus, Brasil.

Cabe destacar, sobre las políticas actuales, los estudios hechos sobre la Iniciativa Internacional de Integración Regional (IIRSA) junto con las políticas nacionales sobre la infraestructura de carreteras y puertos. En este sentido, es revelador el estudio de caso sobre Colombia, coordinado por Flórez (2007), titulado *Selva Abierta: Vía Pasto-Mocoa e Hidrovía del Putumayo* —el cual es expresión de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional—, especialmente la Sección I, dónde se examina la procedencia de la IIRSA. Desde otra mirada, es significativo el trabajo titulado *Megaprojetos e novos territórios do capital: Infraestrutura de transporte e portuária na Amazônia* (Castro, 2014), el cual realiza un análisis crítico de los planes y acciones de las políticas portuarias en la Amazonia, especialmente las de infraestructura, y las conexiones con los «Megaproyectos», además de abordar los efectos que ello genera en las poblaciones amazónicas.

Los indígenas, campesinos y otras poblaciones tradicionales, así como determinadas organizaciones sociales, ven limitados, cada vez más, sus derechos como sujetos políticos colectivos y, por retorque, su consideración sobre la construcción de las políticas públicas nacionales y programas para la gestión de los recursos hídricos. También son marginados en la toma de decisiones, aún sabiendo que estas poblaciones (o agentes) pueden aportar conocimientos gracias al uso común que hacen de sus recursos, con base en un legado histórico reflejado en sus acciones y en sus formas administrativas locales.

Un considerable número de autores, con diferentes perspectivas, ha realizado estudios que abordan los conflictos, «los desplazamientos forzados»¹ y la violación de derechos de poblaciones tradicionales que acompañan la implantación de grandes obras, como las que ocurren en torno al agua. Entre otros autores destacamos Santos y M. Andrade (1988), Almeida (1996), Magalhães (1996), Viveiros y Andrade (1988), Castro (2003, 2007, 2012), Catullo (2006), Fearnside (2009, 2011) y Berman (2013, 2014). ¿A quién interesa el cuidado del agua como recurso natural?, ¿qué hay del agua como bien común? Estas son algunas de las preguntas que se desprenden de los estudios de dichos autores.

Este texto discute los procesos de cambio referidos en los planos gubernamentales como «corredores de desarrollo», centrándonos especialmente en la Amazonia de Brasil, en el área de frontera entre Bolivia y Colombia. Con interés especial por comprender en qué medida y en qué condiciones se genera un «mercado del agua», examinamos la política del agua Brasileña y los planes de expansión energética, estableciendo conexiones entre esa política y la objetivación de la crisis del agua, y el interés de las corporaciones internacionales en esta como «nuevo recurso económico». El marco de tensiones y movilizaciones, en defensa de los «bienes comunes», es parte y efecto de la política del agua y de la implementación de grandes obras y emprendimientos hidroeléctricos resultantes de la misma. En este sentido, abordamos algunos aspectos sobre los conflictos provocados por la tensión entre el «uso colectivo» (léase también público) y el uso privado de este recurso.

Considerando que el agua es un recurso natural, indispensable para la vida y el desarrollo de la nación, los gobiernos de los países implicados tienen como deber generar, a través de la implementación de políticas, prácticas de manejo sostenible, adecuado, determinante y en equilibrio con los ecosistemas acuáticos. En el contexto de la globalización, este asunto está despertando interés en el campo de la economía, como un instrumento principal para el mercantilismo del agua, en especial los servicios públicos de

¹ Las comillas tienen la intención de enfatizar el sentido atribuido por autores brasileños a esta noción, entre ellos Almeida (1996). Este antropólogo relativiza la idea de éxodo o migración, a veces atribuida a estos desplazamientos, y pone el foco en la dimensión integral que implica el proceso de desplazamiento, obligando a personas, grupos domésticos, segmentos sociales o etnias a dejar sus moradas habituales, sus lugares históricos de ocupación inmemorial (pueblos indígenas) o datada (campesinos), mediante la coacción, incluso física (Almeida, 1996: 467).

«abastecimiento de agua», «derechos de agua», «venta de agua», «comercio global del agua» (entiéndase también agua como «recurso natural»). De estos servicios se benefician las ciudades de la triple frontera Tabatinga, en Brasil, Santa Rosa, en Perú y Leticia, en Colombia.

Nuestra propuesta analítica —análisis de la política del agua o del campo de la política del agua, que incluye intereses de corporaciones internacionales— busca comprender, no solo las acciones y estrategias relacionadas con el acceso al agua como recurso natural y los efectos o tensiones que implica la puesta en práctica de esas políticas, sino también las condiciones que favorecen el comercio o mercado del agua. Está fuera del alcance de este trabajo hacer un análisis etnográfico de las movilizaciones o situaciones de conflicto generadas como parte y resultado de la implementación de esas políticas; no obstante, abordamos ejemplos significativos de las mismas.

Desde esta perspectiva, se intenta enfocar la idea de Estado (o de administración pública) a partir de las relaciones entre los agentes en los lugares sociales, entendiendo estos no desde el punto de vista geográfico, sino como espacios sociales, conforme afirma Bourdieu (1982, 1989, 1997), donde las formas jerárquicas, así como las prácticas que las sustentan, se construyen y se mueven. Ampliando esta línea de argumentación, son pertinentes las indicaciones de Veena Das y Deborah Poole (2004), cuando mencionan que los procesos reales de la sociedad son percibidos en la perspectiva invertida, sugiriendo etnografías como recurso teórico de entendimiento de la vida social en los márgenes del Estado.

En última instancia, se trata de comprender las bases de la producción de intereses gubernamentales y privados, y de la construcción de grandes obras de infraestructura, en particular del sector eléctrico, así como la emergencia (o generación) de nuevas situaciones de fuerza o conflictos que involucran actores locales. Un claro ejemplo de ello es el caso de las hidroeléctricas proyectadas en Brasil, particularmente en la Panamazonia y las diferentes expresiones de protestas e indignación por parte de movimientos sociales, indígenas, organizaciones e investigadores que emergen en el proceso de viabilización de los emprendimientos hidroeléctricos. Los procesos de decisión, relativos a estas obras, ponen en evidencia diferentes condicionantes (o condiciones) que facilitan la puesta en escena de un debate sobre los diversos desafíos entrelazados que las sociedades democráticas enfrentan.

Ayutada sobretudo en Elias (1994) y Bourdieu y Wacquant (2005), la perspectiva propuesta busca también contribuir al estudio de estos procesos relativizando o, mejor aún, cuestionando las denominadas dimensiones «objetivas» y «subjetivas» (subjetividades) de las prácticas. En la misma línea, utilizamos la noción de campo, propuesta por Bourdieu (1989), para comparar situaciones e interpretaciones de los actores sobre la composición y la dinámica de los agentes sociales en el campo.

Se trata, por tanto, de poner en el debate el proceso de toma de decisiones en proyectos de esta magnitud, actualmente caracterizados por la sumisión a la voluntad política de los gobiernos y al monopolio de élites burocráticas y económicas. Y, al mismo tiempo, se trata de colocar en confrontación, entre otros, saberes de las élites científicas con demás saberes, o entre prácticas políticas de la administración y las entidades sociales. En última instancia, se quiere poner en escena mecanismos para la construcción de un espacio público de confrontación entre especialistas y legos, políticos y ciudadanos.

Políticas e intervención en el territorio: la lirsa y los planos nacionales

La lirsa emerge de intereses pautados por un modelo *desarrollista*,² articulados estos desde los años noventa, para proyectar acuerdos de colaboración que buscan abrir nuevas fronteras económicas –para la explotación minera y el agro negocio– y viabilizar el tránsito de mercancías en dirección a mercados internacionales. La intervención del proyecto lirsa está siendo desarrollada en Brasil, Bolivia y Colombia en varios ejes, como lo analiza Castro (2010, 2012). Nos referimos al caso de la carretera San Francisco-Mocoa, que afecta la biodiversidad y los ecosistemas, el cual procura comunicar Colombia con Brasil, uniendo de forma múltiple los océanos Pacífico y Atlántico.

En este contexto, sociedades indígenas del Alto y Bajo Putumayo, en Colombia, entraron en disputa con el Instituto Nacional de Vías (Invias), la Corporación para el Desarrollo Sostenible del Sur de la Amazonia (Corpoamazonia) y el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS), reclamando sus derechos al auto-gobierno y a la libre determinación, ante la pérdida de biodiversidad y el desconocimiento de sus formas de vida, cosmovisión y derecho a la consulta previa (Convenio OIT 169, ratificado por la Ley 21 de 1991). Estas movilizaciones son, entre otras, expresiones significativas, conexas al papel relevante que juegan los movimientos sociales por posicionarse contra la explotación privada de los recursos naturales, como en el caso del agua, y contra la negación de derechos sociales de los pueblos y del medio ambiente.

El mencionado proyecto de infraestructura permitirá la conexión terrestre entre Tumaco, Pasto, Mocoa y Puerto Asís; de seguidas la conexión fluvial por los ríos Putumayo y Amazonas hasta llegar a Belém de Pará. En las proximidades a dicha carretera, viven comunidades indígenas y campesinas, y, además, existe la Reserva Forestal Protectora de la Cuenca Alta del Río Mocoa. Como medida para mitigar el impacto del proyecto fueron elaborados el Plan Básico de Manejo Ambiental y Social, y otros programas. No obstante, conforme indica Castro (2009), sigue siendo una amenaza para los recursos naturales de la región.

² A partir de aquí este término será usado en *itálica* con la intención de enfatizar la lógica discursiva modernizadora que estructura esa práctica de desarrollo.

Bolivia participa en cuatro de los 10 ejes y en nueve de los 40 Proyectos Ancla identificados, y avanza en cinco proyectos: «Carretera Guayaramerín-Riberalta-Yucumo-La Paz/ Puente binacional Guayaramerín»; «Carretera Cañada Oruro-Villamontes-Tarija-Estación Abaroa»; «Carretera Pailón-San José-Puerto Suárez»; «Carretera Toledo-Pisiga» y «Rehabilitación tramo El Sillar».³ En este contexto, crece la preocupación de algunos grupos sociales, no sólo porque los impactos ambientales serán desmedidos, sino también por las implicaciones del proyecto en el incremento de la deuda del país, ya que su puesta en práctica pasa por la obtención de dinero a través de préstamos de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En la misma línea, la preocupación se mantiene en las organizaciones sociales e indígenas, las cuales no cesan de cuestionar estas y otras arremetidas de las decisiones del gobierno boliviano.

El primer Eje del Río Amazonas forma un territorio que se extiende a lo largo del sistema «multimodal» de transporte, que conecta determinados puertos del Pacífico —como Tumaco en Colombia, Esmeraldas en Ecuador y Paita en Perú— a los puertos brasileños de las ciudades de Manaus, Belém y Macapá/Santana. En estas últimas, la adecuación de la estructura portuaria está en fase avanzada y los ajustes tecnológicos y la gestión del trabajo fueron acompañados de reclamos por parte de los trabajadores, en razón del desempleo y la precariedad de sus condiciones laborales. Con ese eje se pretende concretar la «unión bioceánica» a través de los ríos Huallaga, Marañón, Ucayali y Amazonas en Perú; Putumayo y Napo en Ecuador; Putumayo en Colombia; e Içá, Solimões y Amazonas en Brasil. Son más de 6 mil kilómetros de vías navegables, además de los puertos fluviales de El Carmen en la frontera entre Ecuador y Colombia, Güepí en la frontera de Perú, Ecuador y Colombia, y Sarameriza y Yurimaguas en Perú.

El segundo, es el Eje Escudo de las Guyanas definido, según el discurso oficial de la lirsa, por sus riquezas naturales (madera, biodiversidad, potencial para energía hidráulica, bauxita, oro, hierro, hidrocarburos), además de las cualidades del suelo que podrían ser aprovechables para ampliar la producción y transporte de la soja, y una enorme oportunidad exportadora hacia los países asiáticos (lirsa, 2004). Se trata de una gran área de intervención o, mejor, una «región objeto», parafraseando la concepción adoptada por Santos (1994).

Finalmente, el Eje Perú-Brasil-Bolivia enlaza vías existentes y potencia la comunicación a través de otras. La lirsa se propone establecer la articulación en redes técnicas de comunicación, incluyendo vías principales, secundarias, puertos, aeropuertos y transporte terrestre-fluvial. Este eje se integra en red a los demás nodos y polos de dinamización de

³ Ver a este respecto «La lirsa que comienza a marchar en Bolivia». Disponible en: <http://www.rodolfowalsh.org/spip.php?breve3349>. Consultado en 29 de septiembre de 2014.

las relaciones entre los países. De esta forma, se favorece la articulación de los diferentes puntos (o nodos) de la red, formada por carreteras, aeropuertos y puertos. Cabe destacar que las ciudades representan puntos de apoyo avanzado en las redes de las fronteras que unen los países del eje y constituyen puntos especializados de intercambio de bienes y servicios.

Este «nuevo» proceso de ocupación del territorio Amazónico, ligado a la reanudación de la expansión del sector hidroeléctrico en la Amazonia, se sustenta en nuevas bases institucionales resultantes del reciente marco legal de 2004.⁴ Esta nueva normativa guarda estrecha relación con el anterior modelo *desarrollista* de apropiación de los recursos territoriales,⁵ al atribuir garantía jurídica a los grandes emprendimientos o empresas transnacionales. El modelo desarrollista del proceso de privatización y mercantilización, que orienta esas nuevas bases institucionales, se enfoca particularmente sobre los recursos naturales y estratégicos, mientras que la primera generación del proceso de privatización se orientó sobre los activos del Estado y la segunda sobre los servicios (Castro Soto, 2005).

La hidroeléctrica de Santo Antonio y Jirau (el denominado Complejo Madeira), en el río Madeira, son ejemplos relevantes de esas nuevas bases institucionales o de la orientación del proceso de privatización sobre los recursos naturales y estratégicos en el marco del modelo neoliberal. Su proceso decisorio enfatiza la capacidad de los proyectos hidroeléctricos de promover el desarrollo regional y superar el atraso (Rossi Allan *et al*, 2013). Como veremos posteriormente, a través de los Planes de expansión energética, la región Amazónica pasa a ser caracterizada como yacimiento energético.

De momento nos interesa subrayar que, a través de la definición de derechos de propiedad, las políticas llevadas a cabo en Brasil para fortalecer el Sistema de Gerenciamiento de Recursos Hídricos con el fin de impulsar la economía brasileña implican, en un contexto de disputas, un mayor grado de equilibrio inestable (o tensiones) en la correlación de fuerzas entre agentes que priorizan lo privado y lo público. Como manifestación de estas tensiones parece revelador el trabajo de Edna Castro y Gabriela Rodríguez (2004). Las autoras, a partir de un estudio de caso, abordan las movilizaciones de las mujeres en Altamira (Xingú) en defensa del agua como un bien colectivo y un derecho humano, en un contexto de grandes tensiones relacionadas con el desarrollo de las obras de la Hidroeléctrica Belo Monte en el río Xingu y las políticas de privatización. Según sus argumentos, «acuerdos comerciales de negociación en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las orientaciones macro-económicas emanadas del FMI continúan impulsando a los países endeudados a profundizar en las políticas de privatización» (Castro y Rogríguez, 2004: 8). En

⁴ Leyes 10.847 y 10.848, de 15 de marzo de 2004, a través del Decreto n° 5.163, del 30 de julio de 2004.

⁵ Ley n° 9.427 del 26 de diciembre de 1996 (Decreto n° 2.335 de 6 de octubre de 1997) y Ley n° 9.648 del 27 de mayo de 1998).

muchas situaciones, como en el caso de Altamira, esto implicó el encarecimiento y la mala prestación del servicio de abastecimiento de agua, lo que, unido al incremento del valor monetario y a la demanda creciente por parte de capitales privados nacionales y extranjeros, generaron diferentes situaciones de conflicto.

En el marco de acuerdos o políticas internacionales entre Brasil y Colombia, así como con otros países de América del Sur, es notoria la existencia de muchos tratados suscritos sobre el uso de los recursos hídricos, los cuales han dado origen a la creación de diferentes comisiones con el fin de desarrollar una agenda bilateral. Indicamos, entre otras, la Comisión Bilateral Colombia-Brasil de 2009, a través de la cual se fija un espacio de coordinación y diálogo político de «alto nivel»; la Comisión de Vecindad e Integración de 2012; la Comisión Mixta Cultural y Deportiva, que es el convenio más antiguo de intercambio cultural, creado en 1963; la Comisión Bilateral Fronteriza; la Comisión de los Hitos Fronterizos; la Comisión Mixta para la Prevención, Control y Represión del Tráfico ilícito de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (Ministerio de las Relaciones Exteriores, 2014:35).

Ampliando esta línea de argumentación, los temas más recientes encontrados en la agenda bilateral tratan sobre el desarrollo social en la región fronteriza, la conservación de la cuenca amazónica, los intercambios y experiencias culturales y artísticas, la seguridad alimentaria y la seguridad y defensa nacional. No obstante, no hay nada en profundidad sobre la conservación de cuencas hidrográficas, ni tampoco sobre el abastecimiento de agua potable en la frontera, aún siendo considerado por las poblaciones que habitan en esos territorios uno de los mayores problemas que enfrentan cotidianamente.

No podemos dejar de mencionar la Organización del Tratado de Cooperación Amazónica (OTCA), así como el Mercado Común del Sur (Mercosur),⁶ del cual forman parte Brasil y Colombia desde 2004 como «Estados Asociados», no tienen convenios de políticas especiales en el tema de abastecimiento de agua potable. Manejan temas como la conservación de los recursos hídricos, pero, en la práctica, en el área fronteriza aún falta consolidar este aspecto. Aún así, Brasil, en cierta medida, considera la propuesta de Estrategia Común entre estos países, a través del Plan Nacional de Recursos Hídricos (PNRH), que incluye proyectos «transfronterizos» sobre la implementación de prácticas de gerenciamiento integrado de las cuencas hidrográficas compartidas.

⁶ En último término, el Mercosur busca consolidar la integración política, cultural, económica y social de los países latinoamericanos. Además de Brasil, son «Estados Parte» Argentina, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia en proceso de adhesión. No obstante, la posición de «Estado Asociado», como la que ocupan los países que son parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), además de Colombia, Chile, Ecuador, Perú y, desde 2013, Guayana y Surinam, los limita en la toma de decisiones y restringe la potencialidad de bloque mayor de integración política, económica y social del sur de América. URL:http://www.mercosur.int/innovaportal/v/4725/1/innova.front/mercosur_escolar.

⁷ La Estrategia Común ha sido presentada y discutida en diversas reuniones gubernamentales y técnicas: el Quinto Diálogo Interamericano sobre el Gerenciamiento de Aguas, el Cuarto Fórum Mundial de Agua y el Fórum de los Ministros de Medio Ambiente de América Latina y el Caribe (Ministerio de Medio Ambiente, 2006).

Notas sobre el campo de la política brasileña del agua y los nuevos usos de los ríos para la energía hidroeléctrica

Está fuera del alcance de este trabajo hacer un análisis en profundidad del campo de la política pública brasileña del agua (Ley 9.433 de 1997), sus instrumentos y las normas que la regulan y la proyectan, especialmente: la Constitución de la República Federativa de Brasil (1988); el Código de Agua; el PNRH; la Política Estatal de Recursos Hídricos—Ley 2.712 de 2001— (Amazonas 2001); los Instrumentos de la Política Estatal de Recursos Hídricos; la política de abastecimiento de agua potable en el Estado del Amazonas; el abastecimiento del agua como Objetivo de Desarrollo del Milenio; el papel de la Agencia Reguladora de Saneamiento Básico y agua potable; y algunas discusiones sobre desarrollo sostenible, agua y medio ambiente, sus efectos y las relaciones allí implicadas entre sociedad y Estado.

Para los objetivos aquí descritos, indicamos ciertos aspectos del campo del agua, particularmente los relacionados con su normativa, que ayudan a comprender (y revelar) en que medida el retroceso normativo del agua en Brasil está vinculado con el aumento de la denominada crisis mundial de abastecimiento del agua. Se trata, también, de un contexto de disputa nacional e internacional entre lo público y lo privado, y, por extensión, entre fuerzas que priorizan un modelo que se apoya en la idea racionalista y economicista de los «recurso naturales», sobre las que se apoyan en la idea de los «bienes comunes», que toman como base el supuesto equilibrio de esos bienes, (re) tomados como legado de los pueblos indígenas o poblaciones tradicionales.

La actual política del agua prepara el terreno para la iniciativa privada y las llamadas alianzas público-privadas, dándole un rol central al capital extranjero. Hay que especificar que entendemos las políticas (o administración pública) como un juego de poder político, un campo estructurado de relaciones objetivas entre posiciones de fuerzas, que subyace y guía las diferentes estrategias a través de las cuales los ocupantes de dichas posiciones buscan, individual o colectivamente, salvaguardar o mejorar su posición, e imponer los principios de jerarquización más favorables a sus propios beneficios (Bourdieu y Wacquant, 2005). En este caso, un campo estructurado institucionalmente en el Código de Aguas de 1934 y que ha sido ampliamente influenciado por diversas temáticas internacionales, ligadas al desarrollo y al medio ambiente, discutidas principalmente a partir de la década de los setenta.

Pero la utilización del agua, incluso antes del Código del agua, se realizaba a través de una concesión, que se refiere al permiso que otorga la autoridad ambiental para el uso y aprovechamiento del agua a ser utilizada en diversas actividades. Según Rebouça (2006), el agua es un elemento natural, sin compromisos con cualquier uso o utilización. Mientras que el recurso hídrico es el agua como bien económico, responsable de su utilización con

finés aprovechables. Ambos términos se encuentran en las leyes y en las declaraciones técnicas o doctrinarias. No obstante, hay un sentido común general atribuido a ambos términos que tiende a comprenderlos y definirlos como sinónimos.

Siguiendo esta línea, la concesión implica, también, atribuir su comercialización a diferentes empresas o corporaciones nacionales e internacionales. Este privilegio olvida diversas expresiones o movilizaciones por parte de diferentes agentes (o sujetos políticos). Por ejemplo, las sociedades indígenas o poblaciones denominadas tradicionales (como extractores de caucho, riberiños, quilombolas), que viven en el Amazonas, perciben el agua como fuente «sagrada» y, por prolongación, su existencia y «suministro» como una obligación de preservar la vida y de allí, la defensa del territorio. Para ampliar este argumento es oportuno indicar aquí el estudio de José Seoane, titulado *Movimientos Sociales y Recursos Naturales en América Latina: resistencias al neoliberalismo, configuración de alternativas*. El autor menciona que la experiencia de los movimientos, en su confrontación con la racionalidad economicista y productivista, ha implicado la crítica al concepto de «recursos naturales» que deriva de esa racionalidad y la nominación de los mismos como «bienes comunes» (Seoane, 2006: 93).

El Código de Agua, creado a través del Decreto n° 24.643 del 10 de julio de 1934, fue la primera ley en regular las líneas generales para el aprovechamiento industrial de las aguas; de manera especial el aprovechamiento y explotación de fuentes hidráulicas. En su artículo 34, dicho código establece el elemento líquido, incluso cuando no hay beneficio económico o utilidad, para casos de uso de primera necesidad (o básicas). Además, en su título I las consideraba como «aguas comunes de todos»; título II «aprovechamiento de las aguas públicas», «abastecimiento de las poblaciones». Seguido del libro III, título I, capítulo I «energía hidráulica aprovechamiento de la industria eléctrica». Estas diferentes actividades, instituidas en ese código, fueron y continúan siendo realizadas a través de autorizaciones, permisos, concesiones que contribuyen a naturalizar el agua como un gran negocio.

Por otro lado, no está de más saber que la consecución de energía hidráulica por medio de la construcción de grandes represas, que alteran el curso normal del río para formar depósitos (reservorios) con suficiente desnivel, genera emisiones de gases y efecto invernadero y metano que contaminan el medio ambiente y, al mismo tiempo, provocan grandes pérdidas de especies acuáticas (Fearnside, 2009, 2013). Philippe Fearnside en otro trabajo, titulado *Gases de efeito Estufa no EIA-RIMA da Hidrelétrica de Belo Monte*, caracteriza a esas emisiones generadas por el emprendimiento hidroeléctrico, como «con 25 veces más de impacto sobre el calentamiento global por tonelada de gas de lo que tiene el gas carbónico» (Fearnside, 2011: 9), sin olvidar las generadas por el uso humano, las de las industrias, la agricultura, alimentos etc.

En esta normativa vigente sobre el agua, como veremos enseguida, percibimos un gran retroceso en lo relativo a la preservación y conservación del ambiente y de los ecosistemas. Para ampliar esta línea de argumentación, son pertinentes las formulaciones de Vandana Shiva (2007) al indicar que «las culturas del agua y no de la naturaleza, son las que producen escasez o abundancia» (Shiva, 2007: 49). Estas culturas son parte y resultado de un proceso de naturalización o institución dentro del cual, los actos del Estado (o administración), por medio de las diversas legislaciones o instrumentos normativos y sus implicaciones de movilización, ejercen un alto grado de eficacia performática (o simbólica),⁸ dentro del proceso de viabilización de estrategias y mecanismos de implementación de los distintos planes o programas. Actualmente, el PNRH de Brasil define el agua como bien del dominio público de la Unión y de los Estados, conforme con la Constitución Federal de 1988. A través de la Ley 9.433 del 8 de enero de 1997, conocida como Ley de Aguas, se instituye la Política Nacional de Recursos Hídricos y el Sistema Nacional de Gerenciamiento de Recursos Hídricos, como instrumentos de planificación del referido Plan, reglamentando así el inciso XIX del artículo 21 de la Constitución Federal.

Además, previo a la aprobación del plan nacional, el Decreto 4.755 del 20 julio de 2003 y el Decreto 5.776 de mayo de 2006 ya atribuían la competencia del Sistema de Recursos Hídricos al Ministerio de Medio Ambiente, con la finalidad de coordinar el diseño del PNRH y apoyar en la monitorización de su puesta en marcha. La Resolución del Consejo Nacional de Recursos Hídricos n° 04 de 1999 creó la Cámara Técnica del PNRH, mientras que la n° 32 de 2003 determinó la División Geográfica Nacional. Paralelamente, los decretos ministeriales n° 274 de 2004 y n° 277 de 2005 establecieron las doce comisiones ejecutivas regionales.

Estas normas, en última instancia, articulan el marco jurídico en el diseño del PNRH, cuya finalidad es mejorar las disponibilidades hídricas subterráneas y superficiales con volúmenes suficientes y adecuados. También, con este sistema se busca reducir los conflictos sociales reales y potenciales del uso del agua, además del control de los eventos hidrológicos manifiestos. En este sentido, el plan pretende identificar los recursos hídricos con el objeto estratégico de registrarlos y conservarlos, dada la creciente importancia que genera su valor socio-ambiental.

No podemos dejar de mencionar que la propia Ley 9.433 de 1997, arriba referida, ya señalaba la intención de mitigar el hambre y mejorar la salud, especialmente de la niñez y la mujer; es decir, aborda el agua como un bien común o público para determinadas

⁸ Tomamos especialmente de Bourdieu la idea de ley, es decir, como acto creador o de «institución» ejercido por el Estado y, por extensión, con un grado elevado de eficacia performativa, manifestado en la práctica (Bourdieu, 1997). Complementando esta línea, la ley se hace en la práctica y «surge como resultado de la contienda de intereses que se estructuran a partir de lógicas colectivas» (Ravena, 2012:23).

situaciones y de emergencias. Aunque el Código del Agua, como vimos, contempla en mayor medida el uso del agua como bien común, no por ello deja de considerarla para la generación de energía eléctrica y otras actividades de intensiva o gran envergadura. De esta forma, pone en escena la continuidad de una lógica en la formulación de las políticas públicas de agua en Brasil: su tratamiento como bien público y privado.

El PNRH fue aprobado por el Consejo Nacional de Recursos Hídricos, a través de la Resolución n° 58 del 30 enero de 2006 y está proyectado hasta el 2020 mediante directrices, programas y metas. Es un plan que pretende articularse a la política pública y a programas de diversas áreas de la Administración pública que interaccionan, promoviendo la gestión integrada de los ecosistemas. De acuerdo con su objetivo general busca:

Establecer un pacto nacional para la definición de directrices y políticas públicas destinadas a mejorar la oferta de agua, en calidad y cantidad, administrando las demandas y considerando el agua un elemento estructurante para la implementación de las políticas sectoriales, a partir de la perspectiva del desarrollo sostenible y de la inclusión social (Ministerio del Medio Ambiente, 2006:13).⁹

En sus objetivos estratégicos (o finales), como reflexión del objetivo general, contempla tres dimensiones:

La mejoría de las disponibilidades hídricas, superficiales y subterráneas, en calidad y cantidad; la reducción de los conflictos reales y potenciales de uso del agua, así como los eventos hidrológicos críticos; y la percepción de la conservación del agua como valor socioambiental relevante (Ministerio del Medio Ambiente, 2006:13).

Vale la pena mencionar, en relación a sus directrices, su orientación general como principios de carácter permanente en la toma de decisiones, buscando concretar los objetivos trazados por el plan, en el marco de propuestas de programas y sus derivaciones. Como fue indicado arriba, el Plan debe ejecutarse en los diferentes estados de la Unión a través de los disímiles planes, estatales y del Distrito Federal, previstos. No obstante, estos planes no han sido tomados como instrumentos prioritarios o como referentes modelo en los contextos en que se implementan, como ponen en evidencia las formulaciones extraídas del texto de Ministerio de Medio Ambiente (2006) sobre los estudios realizado en los diferentes estados:

Más del 90 por ciento de esos estudios, realizados sin la participación de los Comités de la cuenca hidrográfica, no se contextualizan en el Plan de Recursos Hídricos de acuerdo con la Ley 9.433 de 1997, por no haber sido acompañados y validados por los comités

⁹ Traducción de las autoras.

correspondientes. Sin embargo, estos estudios técnicos se presentan como subsidios fundamentales para la construcción efectiva de los planes de la cuenca (Ministerio del Medio Ambiente, 2006:34)

Aún así, siguen faltando estudios en las regiones marginadas o en las fronteras. Aunque existen más de 23 consejos estatales y del Distrito Federal, no es suficiente contar con el funcionamiento de esos consejos de recursos hídricos en las unidades de la federación.¹⁰

«El mercado singular del agua»

Es importante reiterar que el diseño del plan y la actual política nacional del agua deben comprenderse en el contexto de disputa entre lo público y lo privado; en un marco mayor de acuerdos internacionales, lo que implica asumir obligaciones adquiridas con las instituciones financieras internacionales o a través de los acuerdos que resultan de los diferentes convenios internacionales (auspiciados por la Organización de las Naciones Unidas). Aquí, cabe mencionar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), como parte y resultado de los acuerdos firmados en el marco de la Declaración del Milenio de las Naciones Unidas, aprobada en la Cúpula del Milenio realizada en 2000 en la ciudad de Nueva York, y que implican acciones entre agentes de la administración y las de entidades sociales.¹¹

La materialización del diseño del plan se concretiza, por tanto, en la Metas de Desarrollo del Milenio sobre los recursos hídricos, buscando la implementación de instrumentos fundamentados en una gestión integrada de ellos. Conforme con esta perspectiva, el gobierno brasileño, al priorizar entre sus metas la elaboración de dichos planes de gestión integrada de los recursos y el aprovechamiento eficiente del agua, asume los compromisos adquiridos por los diferentes jefes de estado o gobierno con el Plan de Aplicación de las decisiones de la Cúpula Mundial sobre Desarrollo Sostenible, realizado en Johannesburgo entre el 24 de agosto y 4 de septiembre de 2002.¹²

¹⁰ Ver Couceiro y Hamada (2011) para un análisis de los instrumentos de la Política Nacional de recursos hídricos, es decir, los relativos al Plan Nacional de Recurso Hídricos.

¹¹ Resolución aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, en septiembre de 2000, que fija como el año objetivo el 2015 (<http://www.un.org/spanish/milenio/ares552.pdf>). En esta línea de acuerdos internacionales, cabe mencionar, como marco histórico, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo (Cnumad), llevada a cabo en Río de Janeiro en 1992, principalmente su capítulo 18, en el que se señala la importancia de la gestión de los recursos hídricos y la inclusión de agentes sociales en su gestión.

¹² Ver a este respecto el libro de Ana María Velasco *et al.* (2003). Es importante subrayar los nuevos desafíos enmarcados en la «Agenda de Desarrollo Sostenible de 2030», aprobada en septiembre de 2015, en la Cumbre del Desarrollo Sostenible. La agenda va dirigida a todos los países, «ricos y pobres», con 17 objetivos y 121 metas interconectadas (el crecimiento económico, la inclusión social y la protección del medio ambiente) y contó con la participación de diferentes agentes, incluidos representantes de la sociedad civil. De esta forma se amplía la propuesta política, el alcance y los Objetivos del Desarrollo del Milenio, dado que sus 8 objetivos con 21 metas fueron elaborados por un grupo de «expertos» y dirigidos particularmente a países en desarrollo (URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/summit/>).

En este contexto, la existencia de los referidos instrumentos presupone esfuerzos y debates internacionales, en las regiones y territorialidades, no obstante, aún existen poblaciones con graves dificultades en el abastecimiento de agua potable. Diferentes países latinoamericanos, a través de sus jefes de gobierno (entre otros, el de Colombia y el de Perú), vienen favoreciendo los intereses corporativos internacionales, aunque aparentemente paradójico, reiteramos, auspiciados por la Organización de las Naciones Unidas.

Es importante explicitar que las corporaciones internacionales han abierto mercados de gran escala en esos países, que pasan a tratar el agua como si fuese una mercancía más. Estas acciones coercitivas, entre otras, han contribuido en gran medida a incrementar la población en condiciones desfavorables y, en consecuencia, las diferencias y desigualdades sociales. Concomitantemente hay una puesta en escena de la «denominada crisis del agua» y, por extensión, la formulación y viabilización de la políticas actuales del agua, en un marco mayor de interdependencia entre los agentes locales (o nacionales) y los vínculos 'externos' para la financiación de construcción de infraestructuras de servicios básicos, en especial el de aguas e incluso la gestión del agua y los servicios públicos. En otros términos, las políticas del agua se dan en una coyuntura (local y global) en la que las fuerzas de lo público (o democráticas) tienen menores condiciones (o capacidad) para interferir en la ruta de los proyectos de desarrollo.

Aunque de forma indirecta, el informe de la Unesco (2015) sugiere datos en esa dirección al mencionar factores ligados a la «la crisis del agua» con los efectos extremos en poblaciones, como los siguientes: 1.000 niños mueren diariamente; 748 millones de personas no disponen de una fuente fiable de agua potable; 2.500 millones disponen de instalaciones inseguras (o sospechosas) de saneamiento; mil millones de personas hacen sus necesidades corporales vitales (defecar u orinar) al aire libre; 1.800 millones de personas utilizan una fuente de agua potable contaminada con bacterias fecales.

La «dependencia» de apoyos externos está mediada por las reformas o transformaciones de la administración que atribuyen mediante concesiones los servicios públicos a empresas privadas. En este sentido, Castro (2004: 24) comenta que «la privatización aparecía como fase moderna del Estado basado en la racionalidad y en la eficiencia de la empresa privada». Ampliando esta línea de argumentación, subrayamos los acuerdos internacionales, arriba mencionados, que buscan entrar en las negociaciones de mercado con el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la OMC, y dirigir en un sentido global o «macroeconómico», especialmente a los países en situación de endeudamiento o «en desarrollo», conforme la denominación utilizada en sus discursos.

Actualmente, el proceso de privatización domina en los países latinoamericanos y sigue aumentando la transformación de los servicios públicos a empresas privadas, al mismo tiempo, o paralelamente, que se genera el proceso de privatización orientado a los

recursos naturales. El servicio de agua potable o el agua entendida como recurso o bien económico es un ejemplo exponencial en ese sentido, que condiciona en gran medida la definición de políticas públicas y la idea de desarrollo.

Cabe preguntarse, entonces, por las estrategias utilizadas en la gestión y en las maneras o usos dados al agua, como un «recurso o bien económico». Según el informe de la Unesco, arriba citado, la urbanización, la industrialización, el crecimiento demográfico, el aumento de la producción y el consumo han generado una demanda de agua cada vez mayor. La población mundial crece a un ritmo aproximado de 80 millones de personas al año.

El «mercado del agua», como veremos, pone de relieve de qué manera los agentes de las empresas privadas han venido capturando el poder de los gobiernos en la implementación de la política pública del agua, en un contexto singular en que se entrelaza lo público y lo privado; es decir, un mercado bajo el auspicio de las leyes del libre mercado y tutelado por el Estado, leyes específicas que buscan dar credibilidad y seguridad a su funcionamiento (Leff, 2006:139). Por ello, es un momento que favorece que empresas o capital privado se orienten al mercado del agua. Por ahora, hay que indicar que la utilización del agua con fines energéticos también ha prevalecido en el Estado de Amazonas. Actualmente hay un total de 162 emprendimientos en operación, generando 2.279.976 KW de potencia. Además, está proyectado para el futuro adicionar 28.957 KW en la capacidad de generación del Estado, procedente de los emprendimientos en construcción que hay actualmente y otras 11 construcciones en proyección (Aneel, 2016).

Los principales participantes en esta industria del agua son las compañías francesas, entre las más conocidas Vivendi Environment y Suez Lyonnaise des Eaux, que se extienden aproximadamente a 120 países; la compañía Aguas de Barcelona que predomina en América Latina; las empresas británicas Thames Water, Biwater y United Utilities, entre otras (Shiva, 2007: 107-108). Son empresas que, en última instancia, definen las políticas de tarifas de consumo, en constante aumento, a cambio del reembolso de sus inversiones, pero la calidad del agua está cada vez más deteriorada.

Hay que destacar que las regiones o espacios como la Amazonia y, en especial, las áreas fronterizas, vienen ocupando históricamente posiciones desfavorables (o marginales) y se encuentran, de acuerdo con la perspectiva utilizada por Henri Acselrad, «...fuera de los marcos del Estado-nación y de la producción de su soberanía, lo cual genera una nueva configuración del campo de las disputas territoriales, así como de la composición de los actores sociales que de él participan» (Acselrad 2010:29, traducción propia). Constituye un espacio en constante transformación y, sobretudo, objeto de conflictos de diversa índole, donde antiguos y nuevos agentes sociales (especialmente empresariales o burocráticos) entran en disputa por el control de los recursos existentes en los territorios, con muy poco margen de acción para las personas allí localizadas.

Usos privados versus usos públicos de los «recursos naturales»: agua, energía e hidroelectricidad

Los usos privados de los recursos naturales en la Amazonia extrapolan los intereses concentrados, en las tres últimas décadas, en la explotación mineral y en el control de tierras para actividades pecuarias y monocultivos de soja y palma aceitera, que pasan ahora a la explotación de los recursos hídricos. Se trata de una práctica *desarrollista* que se contraponen a los usos sociales y culturales que históricamente las poblaciones tradicionales vienen atribuyendo a las aguas amazónicas y a la ocupación de la selva, así como otras formas diferentes de producción de sentidos sobre esta y el agua. La comprensión de estos procesos pasa por vincular la vivencia y existencia sociocultural de esas poblaciones a una identidad y territorialidad histórica.

Además de decenas de hidroeléctricas planificadas para la cuenca del río Solimões y sus afluentes, recientemente los planes gubernamentales sobre logística de transporte pretenden maximizar las actividades de traslado de mercancías por la vía fluvial, adecuando una pesada infraestructura portuaria que se instala con mucha velocidad en los principales ríos de la región, sobre todo en los de la Amazonia brasileña. Aunque la navegación sea una actividad muy antigua o histórica, y parte esencial de la existencia sociocultural de las sociedades amazónicas, se trata ahora de un proceso nuevo de control del territorio, con enfoque en sus aguas por parte de grandes corporaciones envueltas en actividades de producción y exportación de *commodities*. Es el caso del transporte para la producción de gran porte agro-industrial de granos, como lo es la soja producida en Mato Grosso, Rondônia, Goiás y en estados del noreste brasileño. El fin es crear una logística de circulación en dirección a los mercados internacionales (asiáticos, europeos y americanos).

Complementando esta línea de argumentación, hay que señalar que, para atender la demanda energética, son construidas grandes líneas de transmisión de energía, que atraviesan los territorios selváticos y los ríos, ocupados históricamente, como indicamos, por poblaciones tradicionales —*indígenas, quilombolas o afrodescendientes, campesinas, pescadores*— ubicadas en espacios urbanos o en poblados y aldeas en áreas rurales.

Las grandes obras hidroeléctricas aparecen en los discursos gubernamentales, difundidos, a través de sus prácticas o «programas de desarrollo» y de las grandes empresas de comunicación, como fundamentales para el progreso y el desarrollo del país, a partir del aumento de la eficacia de la matriz energética. El Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) es un ejemplo de este tipo de prácticas a través de las cuales se movilizan dimensiones simbólicas que estructuran una idea modernizadora del proceso de construcción del Estado-nación. En este sentido, las prácticas de planificación, racionalidad y gestión hacen parte del proyecto modernizador de construcción de la nación, con sus discursos de auto-validación que postulan legitimidad. No obstante, tales discursos han sido puestos en cuestión en la construcción de las hidroeléctricas de Jirau y Santo Antônio (río Madeira)

y Belo Monte (río Xingu), visibilizando, entre otros aspectos, problemáticas críticas de insatisfacción e indignación social, en un momento de inflexión de la planificación estatal y de instalación de grandes proyectos de inversión como estrategia gubernamental *desarrollista* en el país.

Berman (2013) señala algunos procedimientos que muestran el interés en modificar el licenciamiento ambiental de «emprendimientos hidroeléctricos», para viabilizar los intereses de grandes corporaciones del sector eléctrico dentro de la idea o «Visión de Futuro» que orienta la planificación nacional en la actualidad. En enero de 2007, el entonces Director General de la Agencia Nacional de Energía Eléctrica (Anel) anunció, en una reunión exclusiva con empresarios del sector eléctrico, el proyecto de ley para la creación de las Reservas para la Exploración de Potenciales Hidroeléctricos, cuya elección se basó en el potencial de los ríos, descartando las cuestiones ambientales y sociales. Otra iniciativa, en el mismo año, fue transferir al Consejo Nacional de Seguridad las cuestiones relacionadas con centrales hidroeléctricas estratégicas, sin pasar por el Instituto Brasileño de Medio Ambiente y Recursos Naturales Renovables (Ibama). No obstante, ninguna de ambas propuestas fue implantada.

La Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) fue regulada por el art. 90 de la Ley n° 6.938 de agosto 31 de 1981, como parte de la Política Nacional de Medio Ambiente. En la resolución n° 001, del 23 de enero de 1986, del Consejo Nacional de Medio Ambiente (Conama), fueron definidos varios dispositivos legales e implantados en el país; esto se dio en un contexto de transición y de apertura del régimen democrático, ejemplificando un «proceso de modernización», con cierto control social, también reconocido en alianzas internacionales como expresión de una legislación ambiental avanzada.¹³ Sin embargo, desde el inicio del siglo XXI, no solamente esos dispositivos perdieron eficacia, sino que también han sido introducidos mecanismos administrativos de alteración de aquel ordenamiento jurídico.¹⁴

Planes de expansión eléctrica: entre recursos naturales colectivos y privados

El Plan Decenal de Expansión de Electrobrás (1999-2008), incorporado al Plan Nacional de Energía Eléctrica 1993-2015¹⁵ y actualizado en 2015, prevé construir 156 nuevas hidroeléctricas en el territorio nacional, lo que implica procesos muy significativos de trans-

¹³ La política brasileña de Medio Ambiente (Ley n° 6.938, del 31 de agosto de 1981) refuerza la presencia de la cuestión ambiental en el campo institucional. Se crea el Sistema Nacional del Medio Ambiente (Sisnama) formado por el conjunto de «órganos y entidades de la Unión, de los Estados, del Distrito Federal, de los Territorios y de los Municipios, así como las fundaciones instituidas por el Poder Público, responsables por la protección y mejora de la calidad ambiental» (Brasil, 1981, art 6°, Ley n° 6.938/81), teniendo a Conama, como órgano superior. En este contexto, es de competencia de la Administración Central (o del Estado) asumir la decisión de incorporar en el proceso político directrices y dispositivos legales capaces de regular los conflictos generados en la relación sociedad- economía- naturaleza.

¹⁴ A este respecto, ver el trabajo de Marcelo Montaña, 2014, donde el autor indica las deficiencias estructurales en la aplicación de los instrumentos de política ambiental.

¹⁵ Portería n° 151 del 10 de mayo de 1999. El Plan se actualiza en 2015, como Plano Decenal de Expansión de Energía 2024 (Brasil, Ministerio de Minas y Energía. Empresa de Pesquisa Energética, 2015).

formación en el territorio, en la vida de las personas y en las formas de acción del Estado, y de regulación de esos espacios. Hay lagunas importantes que acompañan ese Plan y su actualización, como los datos sobre estimación de áreas a ser inundadas y de población a ser desplazada.

Las obras del Plan de Aceleración del Crecimiento (PAC 1 y PAC 2) del gobierno brasileño representan la mayor inversión masiva en tierras de la Amazonia brasileña, lo que creemos requeriría un acompañamiento por parte del conjunto de los ciudadanos. En la actualidad, hay una falta de informaciones sobre esos proyectos y, cuando se disponen, tienen lagunas y contradicciones, y por tanto poca fiabilidad. Por eso es de vital importancia su seguimiento y la fiscalización de esos contratos que envuelven a la administración pública y a la iniciativa privada.

La construcción de grandes emprendimientos hidroeléctricos en el país está asociada a la expansión de la oferta de energía para atender, aparte del mercado exportador de *commodities* agrícolas y minerales para los cuales el país se especializa, al sector industrial, a la producción de intensivos energéticos (siderurgia) y a los centros urbanos. Esa oferta de energía está inserta en la política nacional de desarrollo económico, cuya principal acción es el PAC lanzado en 2007 y cuya estructura se compone de tres ejes: logística, energética y social y urbana. Según el 9º balance (PAC2, 2013), hubo un aumento de la capacidad de generación de energía eléctrica con el PAC 2, en 10.200 MW (3.434 MW en 2013), y entre las represas que entraron en operación están la de Jirau (3.750 MW) y la de Santo Antônio (3.150 MW), ambas en Rondônia.

La producción y la transmisión de energía eléctrica del país (98,3 por ciento) son realizadas a través del Sistema Interconectado Nacional (SIN).¹⁶ En Brasil la capacidad de generación hidráulica aumentará en 39 por ciento, de 82.939 MW, en 2010, para 115.123 MW en 2020, según los Planes Decenales de Expansión Energética (PDEE) 2010-2020. En esta línea, los recientes PDEE expresan la atribución a la Amazonia de «yacimientos energéticos» que, conforme indicamos, tendrá la mayor expansión del parque energético.

La producción energética brasileña está pautada principalmente en la generación hidráulica, con cerca de 78,4 por ciento de la capacidad instalada total (121.100 MW), con 204 planes hidroeléctricos, en un contexto donde el país posee la posibilidad de explotación de casi todas las fuentes de energía, sean ellas renovables (eólica, biogás, solar,

¹⁶ En Brasil, se encuentran en fase de obras nueve hidroeléctricas que corresponden a 20.359 MW y otras cinco pequeñas centrales hidroeléctricas, con un total de 100 MW (PAC2, 2013). Dentro de ellas, está la UHE Belo Monte, en el municipio de Altamira, con 43 por ciento de sus obras concluidas. Además de las represas, están siendo ampliadas las líneas de transmisión para el transporte de la energía. En ese sentido, fueron finalizadas 31 líneas de transmisión, que corresponden a 9.828 km de extensión, y otras 37 líneas están en obras con un total de 9.920 km y 30 subestaciones más de energía.

biomasa) o no renovables (derivados del petróleo, carbón mineral, etc.). Esa preferencia se debe, en gran parte, a la cantidad de ríos que posee el territorio brasileño con un elevado potencial de agua dulce superficial y con significativo alcance en la región Amazónica. Existen, además, diversas represas inventariadas y planificadas, como la de Jatobá y la de Tapajós, integrantes del Complejo Hidroeléctrico del Tapajós.

A pesar de la retórica sobre energía renovable y limpia, en referencia a las grandes centrales hidroeléctricas, se trata de emprendimientos que generan una gran transformación en el territorio. Lo que antes era el curso natural del río provoca la inundación de áreas, sedimentación, producción de gas metano, como indica Fearnside (2013), lo cual implica el «desplazamiento forzado» de familias, pueblos indígenas y afroamericanos, y de animales, además de promover la deforestación y la extinción de la flora.

Reclamación popular y obras hidroeléctricas en la Panamazonia: democracia y derechos sociales y territoriales

Pese a las luchas de reclamación y reivindicación popular en pro de la participación social en los proyectos *desarrollistas* llevados a cabo en la Amazonia, como en el caso de los proyectos hidroeléctricos, pocas normas y directrices fueron establecidas para tal objetivo. Las audiencias y consultas públicas son un ejemplo de demandas y presiones populares. Sin embargo, esa participación se inicia apenas después del proceso de toma de decisión sobre la implantación de las represas, cuando solo se discute con la población local los términos compensatorios y no la ejecución o no del proyecto. Así, la decisión de su implantación queda a cargo del gobierno.¹⁷

En la cuenca del río Uruguay fue instalada la represa Foz do Chapecó (855 MW), inaugurada en 2010, que alcanza territorios de los municipios de Águas de Chapecó, en Santa Catarina y Alpestre, en Rio Grande do Sul, correspondiendo respectivamente al 25 por ciento del consumo de energía de todo el territorio del referido estado de la Unión y 18 por ciento del territorio de Rio Grande do Sul (MME/Furnas, 2014). La hidroeléctrica Luis Eduardo Magalhães, ubicada en el territorio administrativo del Estado de Tocantins, afectó e inundó los municipios de Miracema, Lajeado, Palmas, Porto Nacional, Brejinho de Nazaré e Ipueiras (Santana y Parente, 2013). Belo Monte, en el río Xingu, obtuvo licenciamiento en el año 2012. Durante el proceso de estudios de impacto ambiental y viabilidad, para la obtención del licenciamiento previo, hubo diversas denuncias de irregularidades y demandas de las comunidades locales que debían ser atendidas o por lo menos consideradas

¹⁷Ver a este respecto el libro organizado por Oliveira, J. P. de y Cohn, C. (2015) dónde diferentes autores examinan desde ángulos distintos el caso de la Hidroeléctrica de Belo Monte (Xingú - Amazonia Brasileña) y la sociedades indígenas afectadas por ese emprendimiento.

en los informes, pero, no obstante, fueron ignoradas. Incluso hasta el mismo momento de concesión de la referida concesión de Belo Monte, hubo presión por parte de los órganos responsables por la emisión, para que el proceso fuese acelerado, como destacan Francisco del Moral Hernández y Sonia Magalhães (Hernández y Magalhães, 2011: 92).

Las represas de Santo Antônio y Jirau en el río Madeira del Estado de Rondônia, la de Belo Monte en el río Xingu, las de Tabajara y Complejo Teles Pires y Tapajós en el río Tapajós del Estado de Pará, han sido referidas como el segundo ciclo de grandes hidroeléctricas en la región. Para viabilizar el transporte de energía a grandes distancias, allí donde se encuentre un mercado energético, nacional o internacional, están previstos en los planes gubernamentales más de 3 mil kilómetros de extensión de línea continua de transmisión de alto voltaje. Esta producción energética está destinada principalmente a las plantas de explotación mineral y la agro-industria intensiva de granos. Todas ellas son actividades económicas electro intensivas. Se trata, en última instancia, de potenciar el agua como «nuevo recurso», especialmente a través de la producción de energía generada con estos *megaproyectos*. No obstante, a pesar de que las poblaciones afectadas son «objeto» de procesos de «desterritorialización» o «desplazamientos forzados», en ningún momento se ha tomado en consideración los valores que ellas atribuyen a los saberes que forman parte de su modo de vida y existencia histórica. Sin olvidar otras implicaciones o dramas ligados a la idea del agua como «nuevo recurso».

Cabe recordar aquí la gran inundación del río Madeira y sus afluentes en 2013, cuando, rebosando sus márgenes naturales, avanzaron las aguas con mucha velocidad y de forma inesperada sobre tierras agrícolas, carreteras, poblados y aldeas; hubo consternación general en el Estado de Rondônia y miedo de que este acontecimiento, imposible de controlar humanamente, se fuese a repetir en años venideros. ¿Tenía relación directa con la construcción de las hidroeléctricas de Santo Antônio y Jirau?, ¿sería resultado de las transformaciones en el canal del río? Estas fueron, entre otras, las preguntas formuladas como posibilidad en algunos estudios.

Aún siendo considerado un desastre ambiental, el sector empresarial y las élites brasileñas no admitieron que hubiese tal desastre, conforme sugiere Kleppa y Novoa (2014). Diferentes agentes, ligados al consorcio empresarial responsable de la represa y sectores del gobierno, se posicionaron sobre la inundación como si fuera resultado de una situación ajena, sin establecer ninguna conexión derivada de la construcción de grandes represas, una de ellas prácticamente ubicada dentro de la ciudad de Porto Velho, capital del Estado de Rondônia. Los consorcios de ambas hidroeléctricas lo niegan, movilizando su equipo de investigadores que aducen no tratarse de un desastre provocado por las represas y sí un evento natural de carácter extremo.

Consideraciones finales: Desarrollo y conflictos en torno del agua

Con el objetivo de retomar elementos abordados a lo largo del trabajo, además de ampliarlos, examinaremos aquí determinados aspectos sobre la idea de desarrollo que estructura las prácticas sobre la viabilización de los grandes emprendimientos y sobre el «conflicto del agua», o disputa entre el uso público (léase colectivo o del bien común) y el privado.

Indicamos que retomar la expansión del sector hidroeléctrico en la Amazonia implica un «nuevo» proceso de ocupación del territorio Amazónico (o Panamazonia), considerado como «depósito» energético, lo que guarda estrecha relación con el anterior modelo *desarrollista* de apropiación de los recursos territoriales. En Brasil y, especialmente, en la Panamazonia, estos procesos de constitución de hidroeléctricas envuelven instituciones públicas, privadas, la sociedad local y organizada, en un contexto de políticas destinadas a fortalecer el Sistema de Gerenciamiento de Recursos Hídricos, con el fin de impulsar la economía, a través de la definición de derechos de propiedad, o mejor dicho, favoreciendo las políticas de privatización. Aquí la privatización no se orienta solo a los servicios, como en otros momentos, sino que se extiende y pone el foco especialmente sobre los recursos naturales y estratégicos, contextualizado en un marco mayor de acuerdos comerciales o de directrices políticas de agencias internacionales.

En muchas situaciones, los procesos de privatización con foco en los servicios han generado (y siguen generando) encarecimiento, dificultad y una mala prestación del servicio de abastecimiento de agua; todo ello, incluyendo los graves inconvenientes que tiene la población para acceder al abastecimiento del agua, el incremento del valor monetario y la demanda creciente por parte de capitales privados, tanto nacionales como extranjeros, está contribuyendo a generar diferentes situaciones de conflicto.

Conforme con este punto de vista, examinamos ciertos aspectos de las políticas del agua y sus instrumentos normativos —en un contexto de esfuerzos y debates internacionales en las regiones o territorios— que ponen en escena, concomitantemente: por un lado, las conexiones que se desprenden de la relación agua y energía (el tratamiento y captación del agua requiere energía eléctrica); y por el otro, aspectos relativos a la formación de un campo energético o de política del agua, que crea condiciones favorables para la formación de un mercado del agua, o genera una cierta inclinación (o «necesidad») por parte del capital hacia el mercado del agua. Se trata de un mercado particular o ambiguo, que no es ni público ni privado y que pone en cuestión la aparente oposición entre «público-privado» desmitificando la idea romántica de política pública (o Estado) así como la de privatización (o globalización). Es un mercado que está bajo el auspicio de las leyes del mercado y tutelado por el Estado, bajo el supuesto refuerzo de la representación democrática, que incluye a los actores locales. De esta forma, también, busca dar credibilidad y garantizar los denominados principios del desarrollo sostenible. Por último, intentamos mostrar, en el caso brasileño, que, las políticas del agua y su relación con el factor energía, evidencian una coyuntura

(local y global) donde las fuerzas de lo público (democráticas) han ido disminuyendo sus condiciones (o capacidad) para interferir en la ruta de los proyectos de desarrollo.

En sentido general también establecimos conexiones entre esas políticas del agua o energéticas, la objetivación o discurso «de la crisis del agua» y las corporaciones internacionales. Es a través de los grandes emprendimientos hidroeléctricos que esos agentes internacionales abren estratégicamente mercados globales «en países en desarrollo» (según sus propios términos) y pasan a concebir el agua como una mercancía más, en un contexto político que favorece la creación del mercado del agua.

La viabilización de esos *megaproyectos* generan actividades electro intensivas que, en última instancia, potencian el agua como «nuevo recurso»; es decir, la apropiación y capitalización de este recurso toma como premisa la idea de la racionalidad económica o maximización productiva de los «recursos naturales». Indicamos que la ocupación de los ríos juega un papel primordial por su destino a las fuentes hidroeléctricas. En este sentido, observamos cómo, el incremento de la eficacia de la matriz energética, es traducido como si fuese la panacea del desarrollo y progreso del país, a través de la producción de prácticas o discursos, por parte de las empresas o agentes gubernamentales, sobre los grandes emprendimientos hidroeléctricos. Examinamos, entre otros, los programas de las obras del Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), los cambios en las ordenanzas (o infraestructuras normativas) sobre el licenciamiento ambiental de esas grandes obras, a través de las cuales, concebidas como infraestructuras normativas, postulan legitimar su viabilización con base en una idea de futuro. Esta visión estructura una idea de pasado, proyectada en el presente por medio del atraso (regional o nacional) que objetiva una dirección de futuro.

Diferentes expresiones de protesta e indignación por parte de movimientos sociales, indígenas, organizaciones e investigadores emergen en el proceso de viabilización de los emprendimientos hidroeléctricos. Hemos señalado, entre otros casos significativos, el relacionado con el Complejo Madeira sobre la gran inundación del río Madeira y de sus afluentes en 2013, que provocó un gran desastre ambiental; las movilizaciones de mujeres en defensa del agua como un bien colectivo y un derecho humano, enmarcado en el proceso de las obras de la Hidroeléctrica Belo Monte en el río Xingu.

El complejo Madeira, en el río Madeira, pero especialmente, Belo Monte, en construcción, en el río Xingu, es ejemplar, en un momento de inflexión de la planificación y de la instalación de grandes proyectos de inversión, como principal estrategia gubernamental del proceso de construcción de la nación. Se trata, pues, de un contexto de mayor grado de equilibrio inestable en la correlación de fuerzas entre agentes que priorizan una concepción de lo público y de lo privado en las políticas, concretamente en el sistema de gerenciamiento de recursos hídricos, en un marco mayor de emergencia de movimientos

y conflictos sociales en América Latina, en defensa de los comúnmente denominados «recursos naturales».

Creemos que los procesos de decisión relativos a estas obras ponen en evidencia diferentes condicionantes (o condiciones) que facilitan la puesta en escena de un debate sobre los diferentes desafíos entrelazados que las sociedades democráticas enfrentan actualmente.

Se ha observado que a pesar de la retórica del desarrollo sostenible a través de la hidroelectricidad, la cual impregna también los discursos de los informes de proyecciones de los estados, el resultado obtenido en términos de desarrollo económico y social de la población local no ha sido el previsto en tales proyecciones: la mayor parte de la energía producida a través de esas grandes obras (cerca del 60 por ciento) es consumida por las principales industrias de minería; además, el aumento del consumo por la industria y por el comercio no corresponde al aumento de la oferta de empleo y la apertura de nuevos establecimientos. Por el contrario, el incremento del número de personas en condiciones desfavorables y, por tanto, de las diferencias y desigualdades sociales, son algunos de los efectos nocivos de ese proceso o visión *desarrollista*.

La experiencia transformadora, que presupone para el territorio la pérdida de recursos naturales, los «desplazamientos forzados» (o «desterritorialidad»), los cambios políticos y económicos, sin dejar de mencionar los conflictos sociales generados, se expresa de forma singular en las diferentes situaciones de los municipios alcanzados por la hidroeléctrica de Tucuruí. Ello muestra la necesidad de generar conocimientos que permitan entender, interpretar y proponer caminos o modelos, considerando los problemas que acompañan esos grandes emprendimientos. Eso requiere, sin duda, inversiones en producción de conocimiento, en investigaciones y en formación de competencias en varios ámbitos, que lleven en consideración los cambios, los desafíos, los límites y las insatisfacciones producidas por el desarraigo, dadas las situaciones y procesos instalados en las áreas demandadas por las actividades de ingeniería.

Hay propuestas de participación de la población en el proceso de toma de decisiones y también de control de los diversos contratos públicos de Brasil. No obstante, cuando se lleva a cabo la idea de la participación se diluye en la de audiencia pública, o en el propio proceso de licenciamiento ambiental, como señalamos en el caso de Belo Monte en el río Xingu-Amazonia Brasileña. El objetivo es instar al gobierno brasileño para que se comprometa con la transparencia sobre la construcción de las hidroeléctricas o con los grandes emprendimientos, siguiendo principios de contratación abierta en los procesos de licitación, así como mecanismos de fiscalización eficientes de esos contratos.

Actualmente existen normas internacionales que contribuyen a que los diferentes Estados-nación, a través de sus respectivas administraciones, controlen los recursos naturales, pero no hay una contribución al manejo del uso colectivo o desde una perspectiva

del bien común. Esos dispositivos de control (o discursos afines a los agentes internacionales o nacionales) generan conflictos, ya que las autoridades gubernamentales son quienes controlan el recurso y llevan a cabo un estricto esquema de vigilancia, monitoreo, evaluación e inspección orientado a detectar a infractores de acciones e imponer sanciones. Desde ese punto de vista, imponer fuertes sanciones o penalizaciones con base en un orden legal presupone, valga la redundancia, la «imposición» de la ley (o instrumento jurídico) como «el instrumento eficaz de resolución de conflictos». Así, neutralizan las prácticas y saberes relativos al uso del bien común y equilibrado de los recursos naturales que, históricamente, las poblaciones tradicionales (léase sobretudo indígenas) han venido realizando en sus territorios. Pero también se configuran, como señalamos, diversas resistencias y movilizaciones.

No podemos dejar de mencionar aquí, la implicación que tiene la noción y defensa del territorio en esas movilizaciones, entendidas como eje de la relación entre lo humano y natural, y la organización social. En otros palabras, se genera una idea de territorialización de las movilizaciones, tomando como base representaciones en un sentido positivo sobre el «exotismo» de los grupos indígenas del Amazonas; como sociedades más próximas de la «naturaleza» que de la «cultura» (Alonso y Castro, 2016). Por ejemplo, son significativas las movilizaciones en defensa del agua como bien común o como un derecho a la vida, de diferentes agentes o sujetos políticos que habitan en la Amazonia (*riberinhos, familias de extractores de caucho, quilombolas o afrodescendientes*). Estos agentes acostumbran apoyar su legitimidad en la idea de que el territorio y el agua como derecho a la vida son parte constitutiva del equilibrado medio natural en el que los indios del Amazonas históricamente han vivido.

Conforme con esta perspectiva indicamos que la confrontación de los movimientos con la racionalidad económica productivista, inserta en la idea de «recursos naturales», genera la idea de «bien común» para su denominación. Aunque las autoridades gubernamentales no dimensionan el significado de la práctica del bien común en la elaboración de políticas u ordenanzas, y dispositivos, ya que no es suficiente con la idea de ser escuchados, es ineludible su vinculación directa en términos de diseño, elaboración y viabilización de esas políticas. Dicha vinculación debe contar con información y conocimiento fundamentada sobre la puesta en práctica de los depositarios de ese saber, la forma en que se organizan, su manera de administrar y su capacidad volumétrica del recurso natural. Además, sería significativo conocer los beneficios que genera la forma de administrarse, con el objeto de retomar nuevamente antiguas e históricas formas de organización colectiva.

De acuerdo con este punto de vista, la transformación de las reglas está relacionada con la conveniencia y los intereses de los involucrados; bienes que deben ser comandados por individuos organizados colectivamente para que realicen una buena vigilancia,

supervisión y control, a fin de salvaguardar los recursos de uso común de manera sustentable, desde sus propias organizaciones y formas de control, y no impuestas por la ley (o la política).

Cuando los bienes comunes, como el agua, están bajo el control de consorcios o dispositivos u ordenanzas (nacionales o internacionales), entiéndase bajo la lógica de la racionalidad económica o de la maximización productiva de los recursos naturales, el riesgo de su destrucción es su expresión. En este sentido intentamos indicar de qué manera la legislación o las políticas del agua crean condiciones favorables a la iniciativa privada y a las llamadas alianzas público-privadas. En última instancia, la legislación del agua favorece los intereses del sector privado, a través de la puesta en práctica de mecanismos y estrategias políticas que implican obstáculos y limitaciones impuestos a las sociedades tradicionales, además del desconocimiento y olvido de las formas de gestionar sus recursos.

Referencias bibliográficas

Achselrad, Henri (2010). «Mapeamentos, identidade e territórios», en Henri Achselrad *et al.*, *Cartografia social e dinâmicas territoriais: marcos para o debate*, Rio do Janeiro, Universidade Federal do Rio do Janeiro, Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional, pp. 5-45.

Almeida, Alfredo W. B. (1996). «Os deslocamentos compulsórios de índios e camponeses e a ideologia do desenvolvimento», en Sonia Magalhães *et al. orgs.*, *Energia na Amazônia*, Belém, Museu Paraense Emilio Goeldi-Universidade Federal do Pará- Associação das Universidades Amazônicas, vol. 1, pp 467-476.

Alonso, Sara y Edna Castro (2016). «Políticas, mediações e Territórios: Interpretação sobre o 'Urbano-Rural' na Amazônia», *Aposta, Revista de Ciências Sociais*, n° 71, oct-dic. pp. 209-258, Madrid.

Aneel (2016). «Relatório de Acompanhamento da Implantação de empreendimentos e geração», n° 6, Brasília, D.F.

Berman, Célio (2013). «A resistência às obras hidrelétricas na Amazônia e a fragilização do Ministério Público Federal» en *Novos Cadernos NAEA*, vol.16 n°2, pp. 97-120, Belém.

Berman, Célio, coord. (2014). «Usinas hidrelétricas na amazônia - o futuro sob as águas». Informe de evaluación. Amigos da Terra - Amazônia Brasileira (AdT) y Bank Information Center (BIC) p 37, São Paulo. En línea www.inesc.org.br/.../Celio%20Bermann%20-%20Hidreletricas%20

Bourdieu, Pierre y Loïc Wacquant (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*, Buenos Aires, Siglo XXI Ed. Argentina.

Bourdieu, Pierre (1997). *Razones prácticas. Sobre la Teoría de la acción*, Barcelona, Anagrama.

Bourdieu, Pierre (1989). *O Poder Simbólico*, Rio de Janeiro, Difel.

Bourdieu, Pierre (1982). *Ce que parler veut dire : L'économie des échanges linguistiques*, París, Éditions Fayard.

Castro, Edna (2012). «Amazônia: sociedade, fronteiras e políticas», *Caderno CRH*, vol. 25, pp. 9-16, Salvador de Bahia.

Castro, Edna (2009). «Políticas de Ordenamento Teritorial, desmatamento e dinâmicas de fronteira», *Novos Caderno NAEA*, vol. 10 n° 2 pp. 105-126, Belem.

Castro, Edna (2007). «Fronteiras e territorialidades: atores locais e conexões transacionais», en Sara Feldman y Ana Fernandes orgs., *O urbano e o regional no Brasil contemporâneo: mutações, tensões, desafios*, Salvador, Edufal/Anpur, pp. 251-268.

- Castro, Edna** (2003). *Quilombolas de Bujaru. Memória da Escravidão, Territorialidade e Titulação da Terra*, Belém, CESU/Programas Raízes/Unamaz.
- Castro, Edna** (2014). «Megaprojetos e novos territórios do capital: Infraestrutura de transporte e portuária na Amazônia», en Edna Castro y Silvio Lima, coord., *Sociedade, campo social e espaço público*, Belém, NAEA.
- Castro, Edna et al.** (2010). «Estudo socioeconômico dos municípios da região de Tucuruí», *Papers do NAEA*, vol. 1, pp 1-33, Belém.
- Castro, Edna y Graciela Rodrigues** (2004). *As mulheres de Altamira na defesa da água como direito humano fundamental, Rio Xingu, Amazônia*, Rio de Janeiro, ASC- Alianza Social Continental.
- Castro Soto, Gustavo** (2005). «El marco global del movimiento mesoamericano contra la privatización de los recursos naturales», *OSAL. Conflictos Sociales y recursos naturales*, n° 17, mayo-agosto, Buenos Aires, Clacso, pp. 41-51.
- Catullo, María Rosa** (2006). *Ciudades relocalizadas. Una mirada desde la antropología Social*, Buenos Aires, Biblos Sociedad.
- Couceiro, Sheyla R. M. y Neusa Hamada** (2011). «Os instrumentos da política nacional de recursos hídricos na região norte do Brasil», *Oecologia Australis*, vol. 15, n° 4, pp. 762-774, Dic. URL <http://dx.doi.org/10.4257/oeco.2011.1504.02>. Consultado el 4/04/2016.
- Das, Veena y Poole Deborah**, eds. (2004). *Anthropology in the Margins of the Stat*, Santa Fe School of American Research Press.
- Elias, Norbert** (1994). *A sociedade dos indivíduos*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar Editores.
- Fearnside, Philip M.** (2013). «The evolving context of Brazil's environmental policies in Amazonia», *Novos Cadernos NAEA*, vol. 16 n° 2 pp. 9-25, Belém.
- Fearnside, Philip M.** (2011). «Gases de Efeito Estufa no EIA-RIMA da Hidrelétrica de Belo Monte», Belém: UFPA/NAEA, *Novos Cadernos NAEA*, vol. 14, n°1, pp. 5-19, Belém.
- Fearnside, Philip M.** (2009). «As hidrelétricas de Belo Monte e Altamira (Babaquara) como fonte de gases de efeito estufa», *Novos Cadernos NAEA*, vol. 12 n° 2, pp. 5-56, Belém.
- Flórez, Margarita** (2007). *Selva Abierta. Vía Pasto-Mococa e hidrovía del Putumayo. Expresiones en Colombia de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana*, IIRSA. BIC, Bogotá.
- Hernandez, Francisco del Moral y Sonia Magalhães**, orgs. (2011). «Ciência, cientistas e democracia desfigurada: o caso Belo Monte», *Novos Cadernos NAEA*, vol. 14, n° 1, pp. 79-96, Belém.
- Leff, Enrique** (2006). *Racionalidade Ambiental. A reapropriação social da natureza*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Magalhães, Sonia** (1996). «O Desencantamento da beira. Reflexões sobre transferência compulsória provocada pela Usina Hidrelétrica de Tucuruí», en Sonia Magalhães et al., orgs., *Energia na Amazônia*, Belém, Museu Paraense Emílio Goeldi-Universidade Federal do Pará- Associação das Universidades Amazônicas, vol. 2, pp. 697-746.
- Magalhães, Sonia y Francisco del Moral Hernandez**, orgs. (2009) «Painel de especialistas: Análise crítica do estudo de impacto ambiental do aproveitamento hidrelétrico de Belo Monte». Disponible en: https://www.internationalrivers.org/files/attached-files/belo_monte_pareceres_ibama_online_3.pdf . Consultado el 20 /02/ 2016).
- Magalhães, Sonia, Rosa Acevedo, et al.**, (2009). "Análise de situações e dados sociais, econômicos e culturais", en Sonia Magalhães y Francisco del Moral Hernández orgs., *Painel de especialistas: Análise crítica do estudo de impacto ambiental do aproveitamento hidrelétrico de Belo Monte*, pp 23-35, Belém. Disponible en URL: https://www.internationalrivers.org/files/attached-files/belo_monte_pareceres_ibama_online_3.pdf (Consultado el 20/02/2016).

Ministerio de Meio Ambiente (2006). «Plano Nacional de Recursos Hídricos». Síntesis Executiva, p.135 Brasília, MMA. Disponible en URL: <http://www.mi.gov.br/documents/10157/3675235/PLANO+NACIONAL+DE+RECURSOS+HIDRICOS.pdf/a8a83f9a-5e31-4da1-96b4-4edafe55c5cf>. (Consultado el 20/02/ 2016).

MME/Furnas (2014). «Relatório da Administração, 2014», Brasília, Eletrobras. Disponible en URL: http://www.furnas.com.br/arcs/pdf/RelatorioAdministracao/Relatorio_da_Administracao_2014.pdf (Consultado 20/12/2016)

Ministério de Minas e Energia (2015). «Plano Decenal de Expansão de Energia 2024» / Brasília, Ministério de Minas e Energia. Empresa de Pesquisa Energética (MME/EPE) Disponible en: <http://www.epe.gov.br/PDEE/Relat%C3%B3rio%20Final%20do%20PDE%202024.pdf> (Consultado 20/12/2016).

Ministerio de Relaciones Exteriores y Embajada de Colombia en Brasil (2014) «Mecanismos Bilaterales entre Colombia y Brasil», Cancillería, Gobierno de Colombia. Disponible en URL https://brasil.embaajada.gov.co/colombia/mecanismos_bilaterales (Consultado el 20/03/2016).

Montaño, Marcelo (2014). «Planejamento às avessas: os descompassos da avaliação de impactos sociais no Brasil», en João Pacheco de Oliveira y Clarice Cohn, orgs., *Belo monte y a questão indígena*, Brasília, ABA Publicações, pp. 33-48. Disponible en URL: <http://www.abant.org.br/file?id=138> (Consultado el 18/05/2016).

Oliveira, João Pacheco de y Clarice Cohn, orgs. (2014). *Belo monte y a questão indígena*. ABA Publicações, Brasília. Disponible en URL: <http://www.abant.org.br/file?id=138> (Consultado el 30/09/2015).

ONU (2015). «Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030.17 objetivos para transformar nuestro mundo». URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/summit/> (Consultado 20/12/2016).

Kleppa, Lou Ann y Luis Fernando Novoa Garzón (2014). *Desarrollismo brasileiro extermina usos sociales del bosque y aguas amazónicas*, Bolivia, Bobomade. Disponible en URL: <http://www.fobomade.org.bo/art-2373>

Ravena, Nirvia (2012). *Os caminhos da regulação da água no Brasil: Demiurgia institucional ou criação burocrática?*, Curitiba, Editora Appris.

Rebouça, Aldo da Cunha et al., orgs. (2006). *Águas doces no Brasil: Capital ecológica, uso e conservação*, São Paulo, 3ª ed., Escrituras Editora, pp. 677-718.

Santana, Fabien S. y Themis Parente (2013). «Usina Hidrelétrica no Tocantins e sujeitos na construção da consciência jurídica: o reassentamento Córrego Prata em Porto Nacional (TO)», *Novos Cadernos NAEA*, vol. 16, n° 2, pp. 121-148, Belém.

Seoane, Jose (2006). «Movimientos Sociales y Recursos Naturales en América Latina: resistencias al neoliberalismo, configuración de alternativas», *Sociedade e Estado*, vol. 21, n° 1, pp. 85-107, Brasília.

Santos, Leinad, O. y Lúcia M.M de Andrade, orgs. (1988). *As hidrelétricas do Xingu e os povos indígenas*, São Paulo, Comissão Pró-Índio de São Paulo.

Santos, Milton (1994). *Técnica espaço tempo*. São Paulo, Hucitec.

Shiva, Vandana (2007). *Las guerras del agua: privatización, contaminación y lucro*, México, Siglo XXI.

Silva Allan, Rossi et al. (2013). «Análise do processo de licenciamento ambiental do complexo hidrelétrico do Rio Madeira», en *Revista Científica ANAP*, Brasil, vol. 6, n° 8, pp.12-28. Disponible en URL: <file:///C:/Users/Admin/Documents/EDNA/Hidroeletricas%20y%20agua/proceso%20de%20licenciamento%20ambiental%20Usina%20SAn%20Antoni%20i%20Jirau.pdf>. Consultado el 20/12/2016).

Unesco (2015). «Relatório Mundial das Nações Unidas sobre o Desenvolvimento de Recursos Hídricos – Água para um mundo sustentável», Paris/Nova Deli, Unesco/WWAP.

Velasco, Ana María et al., ed. (2003). *Oportunidades para América Latina después de la Cumbre de Johannesburgo – Una Visión Regional sobre Desarrollo Sostenible*, Quito, UICN Sur (Unión Mundial Para la Naturaleza. Oficina Regional Para América del Sur. Disponible en URL <https://portals.iucn.org/library/sites/library/files/documents/2003-056.pdf> (Consultado 20/12/2016).

Viveiros de Castro, Eduardo y Lúcia M. M. de Andrade (1988). «Hidrelétricas do Xingu: o Estado contra as sociedades indígenas”, en Lúcia M.M. de Andrade y Leinad Andrade, orgs., *As hidrelétricas do Xingu e os povos indígenas*, São Paulo, Comissão Pró-Índio de São Paulo, pp. 7-29.

Ensayo sobre *Dialéctica de la dependencia* Revisión crítica de las contribuciones y limitaciones desde una perspectiva actual

Leonardo Ignacio Córdoba**
Diego Kozlowski

pp. 77-95

Resumen

Dialéctica de la dependencia, de Ruy Mauro Marini, constituye un bastión en el estudio de la acumulación del capital en Latinoamérica. Nos brinda herramientas para discutir lo propio de la región, tanto respecto a la especificidad latinoamericana como a un método de investigación del capitalismo. Importantes polémicas surgieron en torno a este autor y su obra. El objetivo de este trabajo es realizar un estudio sobre *Dialéctica de la dependencia* para entender sus límites y potencialidades, a partir de su lectura pormenorizada, marcando aquellos elementos que resultan problemáticos a la consistencia interna de la obra. Además, se consideran cuestiones propias de la especificidad de América Latina, ausentes en el texto original, tales como la renta de la tierra.

Palabras clave

Marini / Dependencia / Superexplotación

Abstract

Dialéctica de la dependencia, from Ruy Mauro Marini, constitutes a bastion in the critical study of capital accumulation in Latin America. It has given us analytical tools to discuss regional topics, not only in what respects to Latin American specificity but also regarding a methodological approach of capitalism's development. There have been significant controversies around this author and his work. The main purpose of this essay is to inquiry *Dialéctica de la dependencia* so as to learn its limits and potentialities by punctiliously reading it, taking into account those elements which seem problematic to the internal consistency of this work. In addition, matters which relate to Latin America specificity but are not present in the original text are considered, such as ground rent.

Key words

Marini / Dependence / Superexploitation

* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT (Categoría Investigadores Jóvenes), Programación (2013-2016) 20020120300010 BA, titulado «La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad. Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas de cuantificación», dirigido por Damián Kennedy.

** L.I. Córdoba. Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Estudiante de posgrado en la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la Universidad de Buenos Aires.

Correo-e: cordoba.leonardognacio@gmail.com

D. Kozlowski. Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Estudiante de posgrado en la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la Universidad de Buenos Aires.

Correo-e: diegokoz92@gmail.com

Introducción

Ruy Mauro Marini, autor brasileño, es uno de los más reconocidos exponentes de la escuela de la dependencia, representando dentro de esta a la corriente más ligada con las ideas de Karl Marx. Su reconocida obra, *Dialéctica de la dependencia*, fue uno de los primeros y más importantes intentos sistemáticos para comprender la especificidad del proceso de acumulación del capital en Latinoamérica. Dicho texto, publicado en México por la editorial Era en 1973, fue escrito en Chile antes del exilio provocado por el golpe de Estado contra el gobierno de la Unidad Popular encabezado por Salvador Allende.

Es por esto que es importante, para cualquiera que se proponga continuar con el mismo empeño, incorporar dicha obra como bagaje teórico propio para, a partir de un análisis crítico, avanzar sobre el objetivo de comprender el proceso de acumulación del capital en América Latina y las formas políticas que reviste.

El objetivo del presente trabajo es realizar un estudio puntual sobre esta obra a partir de su lectura pormenorizada y, en particular, de aquellos elementos que resultan problemáticos a su consistencia interna. Además, se consideran cuestiones propias de la especificidad de América Latina que no se encuentran presentes en el texto original. Dado el carácter del presente artículo, no se pretende con el mismo realizar un aporte superior al del Marini en el análisis de la especificidad de la acumulación del capital en América Latina, sino presentar las posibles líneas de desarrollo futuro para su estudio, sobre la base de apuntar los límites que presenta su obra. En particular, marcaremos la necesidad del análisis de la renta de la tierra y el desarrollo cuantitativo de la superexplotación, como elementos necesarios para comprender el desarrollo capitalista de Latinoamérica; sin embargo, no pretendemos realizar tales análisis en el presente artículo, sino resaltar su importancia de cara a futuras investigaciones.

Para ello, comenzamos realizando una lectura detenida del texto –con un orden semejante al que propone Marini–, en particular de los primeros acápites, que resultaron controversiales en discusiones posteriores. De seguidas, realizamos un desarrollo propio sobre la renta de la tierra, dado que consideramos que esto constituye un elemento ausente en la obra original, pero necesario para la comprensión de la estructura económica latinoamericana. Luego realizamos una crítica metodológica para finalizar con algunas breves observaciones empíricas, que entran en contradicción con algunos de los planteos de Marini.

Desarrollo exegético de dialéctica de la dependencia

En esta sección nos proponemos realizar un estudio pormenorizado de la obra que nos convoca. Como se dijo anteriormente, nos centramos en las primeras secciones, por considerar que son las centrales conceptualmente.

La integración de América Latina al capitalismo mundial

Marini plantea en los primeros dos capítulos la base sobre la que se monta la dependencia de Latinoamérica, que tiene como consecuencia necesaria la superexplotación del trabajo.

El análisis comienza siendo una crítica a las demás interpretaciones marxistas. Sin embargo, considera que los errores en los que incurrieron no son accidentales, ya que:

Estas desviaciones nacen de una dificultad real: frente al parámetro del modo de producción capitalista puro, la economía latinoamericana presenta peculiaridades, que se dan a veces como insuficiencias y otras —no siempre distinguibles fácilmente de las primeras— como deformaciones. No es por tanto accidental la recurrencia en los estudios sobre América Latina de la noción de «precapitalismo». Lo que habría que decir es que, aun cuando se trate realmente de un desarrollo insuficiente de las relaciones capitalistas, esa noción se refiere a aspectos de una realidad que, por su estructura global y su funcionamiento, no podrá nunca desarrollarse de la misma forma como se han desarrollado las economías capitalistas llamadas avanzadas. Es por lo que, más que un precapitalismo, lo que se tiene es un capitalismo *sui generis* que sólo cobra sentido si lo contemplamos en la perspectiva del sistema en su conjunto, tanto a nivel nacional como, y principalmente, a nivel internacional (Marini 1972:2).

Esto implica que Latinoamérica no se ajusta a una norma; es decir, que es insuficiente o deforme con respecto a otra cosa que no lo es. Por lo tanto, esto presupone que todos los países deberían seguir un desarrollo canónico. La única forma de entender esto es pensar el desarrollo del capitalismo como un proceso autónomo de cada nación, la cual debería reproducir en su interior la generalidad del proceso capitalista de acumulación. De esta forma, no se presenta la necesidad de reconocer la especificidad América Latina, la razón por la que se desarrolló de la forma en que lo hizo, sino que lo que se propone al autor es explicar el por qué no se desarrolló de tal forma canónica, implícitamente la prevaleciente en los países centrales. En otras palabras, la pregunta no es respecto a qué rol cumple Latinoamérica en la acumulación capitalista mundial, sino cómo opera el resto del mundo sobre la acumulación capitalista latinoamericana. La respuesta que se dará, en términos generales, será que los países, que se iniciaron primero en el modo de producción capitalista, imponen una relación de subordinación en aquellas relaciones internacionales que tienen aún insuficiencias en su desarrollo, impidiéndoles este mismo y perpetuando sus insuficiencias (que pasan a ser deformaciones), para así mantener la relación de subordinación.

El capitalismo es el modo en que se establece la unidad entre la producción y el consumo sociales, de forma indirecta, a través de la mercancía. Se basa en relaciones sociales indirectas y no en relaciones personales directas, como los modos de organizar a

la humanidad que lo precedieron. Siendo que no hay relaciones de dependencia personal que regulen la unidad entre la producción y el consumo sociales, no se nos presenta ningún límite geográfico como parte del contenido del sistema capitalista. Las formas nacionales son, por ello, una forma particular del contenido mundial del capitalismo; una forma histórica específica, parcialmente heredada de los modos de producción que lo antecedieron. Es decir, el capitalismo es universal en su contenido y nacional solo en su forma, y, por lo tanto, no necesariamente cada país presenta en su interior todas las leyes generales de la producción capitalista. Marini se encuentra frente a la necesidad de dar respuesta al por qué el pleno desarrollo del capitalismo no sucede en Latinoamérica, pero creemos que su pregunta en sí debería ser puesta en duda, dado que parte de suponer que el desarrollo capitalista tiene por contenido las formas nacionales. Marini logra dar cuenta de que lo que ocurre en Latinoamérica no es algo por fuera del capitalismo, un precapitalismo, sino que es algo endógeno al modo de producción mundial, pero que no se desarrolla igual que en los países clásicos. Sin embargo, supone que el desarrollo capitalista pleno debe ser semejante al que prevalece en los países centrales. Su conclusión es, por tanto, que el capitalismo en Latinoamérica es una deformación *sui generis* de lo que debía ser, producto de que no se desarrolló autónomamente, en lugar de ver que la especificidad del capitalismo en Latinoamérica no es otra cosa que el desarrollo de un contenido universal, una forma específica producto de las determinaciones propias de la región.

Continuando el desarrollo de Marini en el análisis de la forma en que se inserta América Latina en el mundo, primero aparece como condición necesaria la capacidad particular de la región para producir materias primas (ya sea para la producción de bienes salario así como insumos para la producción de bienes industriales), lo que contribuye a que el eje de acumulación en las economías industriales pase de la producción de plusvalía absoluta a la de plusvalía relativa. Es interesante ver que, si bien él no lo explicita, a lo largo de su trabajo se deja entrever una suerte de etapismo en el eje de acumulación del capitalismo, en cuyo desarrollo se encuentra, primero, la producción de plusvalía absoluta y, luego, la producción de plusvalía relativa.

En este sentido, a lo largo de su exposición pareciera que, para dicho autor, el pleno desenvolvimiento del capitalismo en una nación implica que la acumulación se basa en la producción de manufacturas, mientras que en una primera etapa se basaría en la producción de bienes agrarios.

¹ Como sí formaron parte del contenido del feudalismo, esclavismo, etc. debido a que las relaciones de dependencia personal imponen la necesidad de una mayor o menor extensión geográfica de la organización social, que marca los límites de la propia relación. En varias tribus, por ejemplo, el extranjero no era considerado como humano; en el feudalismo, la relación social predominante era dentro de la circunscripción del feudo del señor. La relación capitalista es, de por sí, una relación impersonal y universal, y, por lo tanto, la delimitación geográfica de la relación social no es parte de su contenido más esencial.

El secreto de *El secreto del intercambio desigual*

Considerando la unidad mundial de la acumulación del capital, el desarrollo capitalista de América Latina es, en realidad, el desarrollo de la necesidad que brota en los países industriales de disminuir el valor de la fuerza de trabajo para aumentar la cuota de plusvalía, es decir de la producción de plusvalía relativa.

Marini concuerda con que América Latina se incorpora al mercado mundial sobre la base del proceso de producción de plusvalía relativa en Europa. Lo plantea, sin embargo, como la consecuencia de una transición de una etapa de producción de plusvalía absoluta a una de plusvalía relativa. «La inserción de América Latina en la economía capitalista responde a las exigencias que plantea en los países industriales el paso a la producción de plusvalía relativa» (Marini 1972:5).

Es decir que, con la incorporación de América Latina al mercado mundial como exportador de materias primas, hay un cambio en el eje de acumulación de los países clásicos, donde se pasa de la producción de plusvalía absoluta, como eje, a la de plusvalía relativa, gracias al abaratamiento de los insumos industriales y alimentos.

Sobre la base de considerar que todo país ingresa al modo de producción capitalista como productor de materias primas, fruto de las fases del desarrollo que se deben dar en cada país, se da por sentado que Latinoamérica ingresará como productora de materias primas, sin preguntarse por las condiciones técnicas de esa producción. Si bien al principio se plantea que hay que examinar «las condiciones internas de producción que permitirán a América Latina cumplir esa función» (Marini, 1972:6), en realidad no se analizan. Al no tener que explicar la necesidad de que América Latina se inserte como productora de bienes agrarios, pasa por alto la fertilidad² extraordinaria de gran parte de América Latina, lo cual supone la existencia de una renta diferencial de la tierra (que no aparece siquiera mencionada). Al no ver esto, tampoco puede considerar que la incorporación de esta enorme extensión de tierras, particularmente fértiles, al mercado mundial, implica en simultáneo la expulsión de las tierras menos fértiles, conduciendo a una reducción del precio de los bienes agrarios, a raíz del aumento de la productividad del trabajo en la producción de dichas mercancías.

Marini observa el hecho empírico de la reducción del precio de los bienes agrarios de forma relativa al de los productos manufacturados, pero no lo puede relacionar con un aumento de la productividad del trabajo que producen los bienes agrarios a causa de la expulsión de las tierras menos fértiles y de la incorporación de las nuevas. En sus palabras, el empeoramiento de los términos de intercambio:

² Junto a la explotación de reservorios naturales de oro y plata en la época de la colonia, y de gas, petróleo, cobre, estaño y otros minerales en la actualidad.

Trátase del hecho sobradamente conocido de que el aumento de la oferta mundial de alimentos y materias primas ha sido acompañado de la declinación de los precios de esos productos, relativamente al precio alcanzado por las manufacturas. [...] *Es evidente que tal depreciación no puede corresponder a la desvalorización real de esos bienes, debido a un aumento de productividad en los países no industriales, ya que es precisamente allí donde la productividad se eleva más lentamente.* Conviene, pues, indagar las razones de ese fenómeno, así como las de por qué no se tradujo en desestimulo para la incorporación de América Latina a la economía internacional (Marini 1972:8) (resaltado propio).

Marini no realiza un análisis empírico para mostrar el deterioro en los términos de intercambio, ni para mostrar la evidencia de que la desvalorización, producto de un aumento en la productividad del trabajo en los bienes industriales, es mayor que en los bienes agrarios. Claro que se basaba en los clásicos análisis de la Cepal, que inspiraron los debates de toda la época. Sin embargo, a la luz de recientes trabajos, consideramos que, si bien cuando se analizan los precios relativos efectivamente existe un deterioro en los términos de intercambio, las variaciones en la productividad del trabajo agrario respecto al industrial encierran una complejidad mayor. En particular, los cambios en la productividad del trabajo deben ser vistos, empíricamente, en un país para el cual no haya sospechas respecto a las transferencias de valor extraordinarias que se pueden estar realizando entre este tipo de mercancías. Iñigo Carrera (2015) realiza una contrastación empírica tanto de la evolución de los precios relativos como de los cambios de productividades y de la evolución de los términos de intercambio, ajustados por productividad, para llegar a la conclusión de que el aumento de la productividad del trabajo es mayor en el agro que en la industria en el período que va de 1910 a 2010. No solo esto, sino que el aumento de la productividad compensa sobradamente el cambio de los precios relativos.

Todo esto indica que el deterioro de los términos de intercambio va en realidad en el sentido contrario de lo observado por Marini y muchos otros intelectuales del período. Según el cómputo de Iñigo Carrera, los términos de intercambio netos de productividad habrían mejorado entre 1910 y 2010 un 16 por ciento en el total del período; que se puede descomponer de la siguiente manera: entre 1910 y 1939 empeoran los términos de intercambio hasta el punto en que la relación precios agrarios y precios industriales en 1939 representaba un 58 por ciento de lo que era en 1910; a partir de allí, comienza a mejorar dicha relación para los países agroexportadores hasta tocar un pico en 1989, donde los términos de intercambio eran un 40 por ciento mejores que en 1910, cuando comienza nuevamente un deterioro de los términos de intercambio, que nos lleva a tener, en 2010, una variación total positiva. Si los deterioros de los términos de intercambio son en realidad en el sentido inverso, y esto es verificable en términos empíricos, estamos poniendo en cuestión la piedra angular no sólo de la elaboración de Marini, sino de la teoría de la dependencia

en general e, incluso, del estructuralismo de Prebisch (1949) y Singer. Estos son, sin embargo, resultados muy recientes como para dar evidencia concluyente de una mejora neta de los términos de intercambio, pero lo que nos interesa remarcar en este punto es que la medición de los términos de intercambio tiene una complejidad tal que, hasta el día de hoy, sigue siendo eje de discusiones, ya que no debe pasar por alto la productividad del trabajo.

Consideramos que Marini no realiza este análisis empírico porque, como dijéramos, afirma que el capitalismo comienza con una etapa de producción de plusvalía absoluta, donde los aumentos en la productividad del trabajo no juegan un rol determinante y en donde se producen mercancías agrarias, para pasar a un segundo estadio, desarrollado, en donde la producción se centra en bienes industriales y los aumentos en la productividad del trabajo, que permiten abaratar el valor de la fuerza de trabajo, juegan un rol clave. En este sentido, como considera que los productores de materias primas nunca salen del estadio de producción de plusvalía absoluta, le resulta evidente que no puede ser mayor el aumento de la productividad del trabajo agrario frente al industrial. Es interesante considerar que la denominada «revolución verde», es decir, el aumento explosivo de la productividad del trabajo en el sector agrícola, estaba en plena vigencia al momento en que Marini redacta su obra; sin embargo, aún para tal época, la dicha revolución verde no había calado en los trabajos académicos, incluido el de Marini. Posteriormente, con la más moderna «revolución biotecnológica» se generaliza la idea de que el agro no es un sector exento a las mejoras en la productividad del trabajo. Es en tal sentido que consideramos que, una lectura actual de Marini no puede dejar de considerar este punto, que ciertamente resignifica su planteo como un todo. También hay que resaltar que, históricamente, la técnica aplicada al sector agrario se ha desarrollado en Estados Unidos o en Europa, en su mayor parte, y que, generalmente, ha llegado a América Latina con un rezago considerable, lo cual da la impresión, aún más, de que en este sector no prima el avance técnico. Sólo con las recientes recopilaciones de datos sobre productividad en diversos países, es que podemos observar estas cuestiones, claramente más difíciles de hacer en el período que Marini escribiera.

En su intento de dar cuenta de este intercambio desigual, Marini rechaza que:

Se podría interpretar el fenómeno si nos limitáramos a la constatación empírica de que las leyes mercantiles se han visto falseadas en el plano internacional gracias a la presión diplomática y militar por parte de las naciones industriales. Este razonamiento, aunque se apoye en hechos reales, invierte el orden de los factores, y no ve que la utilización de recursos extraeconómicos se deriva precisamente de que hay por detrás una base económica que la hace posible (Marini 1972:8).

En esta cita consideramos que se sintetiza uno de los aportes más importantes de Marini al análisis de la región. Independientemente de si las leyes mercantiles se vieran o

no falseadas, él nos convoca a entender las presiones diplomáticas y militares que sufren los pueblos latinoamericanos, como derivados de una base económica determinante. Si bien discrepamos con parte del análisis que realiza sobre dicha base económica, entendemos que el autor hace un importante aporte de método, que no niega la existencia de presiones políticas y militares, pero que las enmarca como formas de un todo más complejo que las determina como tales. Naturalmente, esta relación planteada por el autor es algo recogido de una larga tradición marxista; lo que aporta es la introducción como método de análisis del caso latinoamericano.

Desde la perspectiva de Marini, esta base económica, que determina la violencia política y militar, tiene como punto de partida ella misma:

En efecto, a medida que el mercado mundial alcanza formas más desarrolladas, el uso de la violencia política y militar para explotar a las naciones débiles se vuelve superfluo, y la explotación internacional puede descansar progresivamente en la reproducción de relaciones económicas que perpetúan y amplifican el atraso y la debilidad de esas naciones (Marini 1972:9).

Es decir que, si comienza planteando que es necesario dar cuenta de la base económica que permite el desarrollo de las formas políticamente débiles, a renglón seguido plantea que las formas de violencia política y militar son el punto de arranque en el que se monta el contenido económico, que progresivamente va pudiendo por sí mismo perpetuar el atraso. Cabe, entonces, preguntarse hasta qué punto se mantiene el método propuesto de ver a la violencia política y militar como la forma que toma el contenido económico, si esta tiene por punto de partida a su propia forma ¿puede la forma ser contenido de su propio contenido?

Más allá de esta contradicción, efectivamente Marini hace un intento de dar cuenta de las determinaciones económicas del intercambio desigual, cuando plantea que:

El mero hecho de que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual. Esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen (Marini 1972:10).

Es decir que se elude la ley del valor a causa del monopolio de la producción de bienes manufacturados. Sin embargo, la elusión de la ley del valor no puede partir de que las mercancías no se venden a su valor, ya que Marx explicó que, producto de las diferentes composiciones técnicas del capital, siempre, todas las mercancías (excepto por mera casualidad) se venden por encima o por debajo de su valor. Esto es lo que Marx

desarrolló como la transformación de valores en precios de producción. Es llamativo cómo Marini constantemente se refiere a las transferencias de valor entre Latinoamérica y los países desarrollados, sin tocar este punto. Naturalmente, se puede interpretar que se refiere a que, producto de la existencia de un monopolio en la producción de ciertas mercancías, estas se venden persistentemente por encima del precio de producción. De esta manera, los capitales de los países centrales se apropiarían persistentemente de una ganancia extraordinaria, fruto de la sustracción desigual en el intercambio.

Marini, sin embargo, no se detiene a pensar porqué unas naciones tienen la capacidad de producir la generalidad de las mercancías, mientras que América Latina no puede hacerlo. Se enfrenta a la necesidad de relevar la especificidad de la acumulación en América Latina, cayendo en el razonamiento circular de que la región es débil porque no puede producir bienes industriales, pero no puede producir bienes industriales porque es débil. Entendemos que Marini rompe esta circularidad con la respuesta tácita, que se mencionó previamente, de que el capitalismo es de forma y contenido nacional, y que debe atravesar por una serie de fases en su desarrollo, coartadas en Latinoamérica por la imposición externa de las naciones que se encuentran en el momento produciendo bienes industriales. Respuesta que se complementa luego con el hecho fundante de la violencia política y militar, que abre paso a que las relaciones económicas se encarguen por ellas mismas de reproducir la debilidad. Finalmente, agrega en este punto, que el problema, también, se basa en que Latinoamérica no tiene la misma facilidad para producir bienes industriales. Sin embargo, el planteo del intercambio desigual elaborado por Marini considera que mientras Latinoamérica solo está en condiciones de producir bienes agrarios para el mercado mundial, los países industriales se encuentran en condiciones de producir tanto bienes industriales como agrarios en las mismas condiciones.

Esta afirmación solo es posible si se pasa por alto, como hace Marini, la renta diferencial de la tierra de América Latina y que muchos de los países industriales, sobre todo Inglaterra, tienen una productividad del trabajo particularmente baja en la producción de bienes agrarios, producto de la poca fertilidad de sus tierras. Por lo tanto, nos encontramos con que, independientemente de si existen condiciones de monopolio en los bienes industriales, entre los dos bloques de naciones, productoras de bienes agrarios e industriales, sucede una situación de *impasse*, dado que el primero no puede (por la especificidad de la acumulación del capital dentro de sus fronteras) producir mercancías industriales; mientras que el segundo, si bien produce mercancías agrarias, no puede abastecer la demanda que requiere (de manera compatible con la tasa normal de ganancia). Por lo tanto, ninguno de los dos se encuentra en condiciones de establecer un intercambio desigual sobre el otro, sino que ambos son mutuamente dependientes, ya que cada uno podría imponer un precio más alto de producción que el del otro.

Siguiendo el planteo de Marini, se propone un elemento compensatorio a la pérdida de valor de los capitales latinoamericanos por el intercambio desigual, que es incrementar la masa de valor producida por los países que producen mercancías agrarias, echando mano de una mayor explotación del trabajo. Lo que se le presenta al autor es que, en lugar de corregir el desequilibrio de precios aumentando la capacidad productiva del trabajo aplicado a los bienes agrarios, se intenta compensar la pérdida de ingresos a través de la mayor explotación del trabajador. Esta conclusión se encuentra en sintonía con un capitalismo que se realiza por fases. Dado que Latinoamérica nunca puede superar el escollo de la acumulación basada en la plusvalía absoluta, los capitalistas locales solo pueden echar mano a la mayor explotación del trabajo, ya que no pueden aumentar la cuota de plusvalía, sino a través de un aumento de la intensidad o de la prolongación de la jornada de trabajo, pero nunca a través de un aumento de la productividad, que es la forma de realizarse la necesidad de la plusvalía relativa.

La superexplotación del trabajo y la reproducción de la dependencia

Como se mencionó arriba, Marini plantea la necesidad del capital en Latinoamérica de compensar la transferencia de valor en el plano de la producción interna. Es aquí donde el capital puede echar mano de tres formas que son en sí mismas la extensión de un mismo contenido: la superexplotación del trabajo. Ya sea mediante un aumento de la intensidad, la prolongación de la jornada de trabajo o bien la reducción del fondo de consumo del obrero, el capital se apropia del valor necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo en condiciones normales.

Ahora bien, así como más arriba se planteó el problema del autor, cuando veía una posibilidad de que América Latina se inserte al mercado mundial, pero no daba cuenta de la necesidad de que esto ocurra, ahora se presenta el mismo problema en el sentido inverso. Marini arriba a la necesidad de que la fuerza de trabajo se realice sistemáticamente por debajo de su valor (aunque a la luz del presente análisis tal necesidad no es necesariamente cierta), pero no puede explicar la posibilidad de que ello suceda. La duda que nos surge es muy simple: si la fuerza de trabajo se realiza sistemáticamente por debajo de su valor, siendo el valor el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir esa fuerza de trabajo en las mismas condiciones, ¿cómo es posible que en un período histórico de tantos años no se haya destruido absolutamente la fuerza de trabajo, al punto de ser imposible su utilización por parte del capital? La pregunta toma mayor relevancia cuando se tiene en cuenta que la supuesta venta por debajo del valor lleva más de dos siglos y que se trata de una fuerza de trabajo que se concibe con una subjetividad productiva particularmente degradada, es decir, la destrucción de dicha subjetividad implicaría la imposibilidad de realizar tareas en general. ¿Cómo se reproduce esa fuerza de trabajo? Marini menciona

más adelante en el texto que el flujo migratorio y la reserva de mano de obra indígena permitieron aumentar la mano de obra disponible hasta principios del siglo XX, pero nada dice de lo que sucede después, con lo cual el interrogante sigue abierto. Nuevamente, viéndolo desde una perspectiva que incorpore los sucesos históricos que apenas se podían vislumbrar en los años en que Marini elabora su obra, podemos tener en cuenta la incorporación del sudeste asiático a la producción mundial de forma muy potente, donde se hace uso de una masa de población que, por lo menos previamente a su incorporación al ejército industrial en activo, no vendía su fuerza de trabajo, o lo hacía marcadamente en condiciones de superexplotación. Estas poblaciones campesinas que, siguiendo a Marx, podríamos denominar población sobrante latente, reprodujeron sus atributos productivos sobre la base de la producción para la autosubsistencia. En América Latina podemos encontrar países donde las poblaciones campesinas son extendidas y pueden cumplir un rol similar, como por ejemplo en Bolivia, pero vemos otros casos, como el argentino, donde la población campesina es prácticamente inexistente y lo que predomina en el campo son los obreros rurales. Por su parte los flujos migratorios desde otras regiones son una característica de los primeros años del siglo XX, pero mal haríamos en generalizarlos para el resto del siglo. En este sentido surge el interrogante respecto a si efectivamente la fuerza de trabajo se ha vendido siempre por debajo del valor en América Latina o si, en realidad, es un fenómeno propio de aquellos momentos, cuando podemos explicar otras fuentes de población que sirven para remplazar a aquellos que, fruto de la superexplotación del trabajo, se ven incapacitados para continuar la tarea.

También es relevante preguntarse al respecto de la superexplotación del trabajo en América Latina, para los años que siguieron al trabajo de Ruy Mauro Marini, si en realidad no generalizó a toda la historia de la región algo que estaba comenzando a suceder en los momentos que escribía; desde nuestra perspectiva, independientemente de que haya considerado como propia a toda la historia latinoamericana, algo que comenzaba a suceder en su período, Marini realiza un aporte muy importante con su concepto de superexplotación, ya que introduce una noción poco estudiada hasta su época en el análisis específico de la acumulación capitalista de la región.

Reflexiones adicionales

La cuestión de la renta y su ausencia

Como se ha mencionado con anterioridad, la gran ausencia en el estudio de Marini es la cuestión de la renta de la tierra, cuyo primer análisis de sus formas generales corresponde a Ricardo (2007), aunque, desde nuestra perspectiva, es Marx (1973) quien desarrolla esta cuestión de forma acabada.³ Los debates en torno al rol del sector agrario en el desarrollo, sea a partir de su productividad y cambios tecnológicos, y de su relación con la escasez

de divisas, o bien sea en lo que se refiere a la transferencia de renta desde los capitales agrarios a los capitales industriales no agrarios, han sido numerosos y una exposición de los mismos desviaría nuestro análisis de lo que se quiere efectivamente tratar. Sin embargo, es relevante mencionar el debate entre Flichman (1971, 1974, 1977) y Braun (1974), el cual fue uno de los estudios contemporáneos a Marini sobre esta temática. Recientes autores han seguido ampliando la cuestión (Arceo y Rodríguez, 2006; Juan Iñigo Carrera, 2007, 2015), profundizando el análisis de la renta de la tierra y construyendo métodos de la renta efectivamente apropiada, puestos en práctica para el caso argentino.

Para comprender lo que implica la renta de la tierra, debemos partir de que los distintos capitales individuales, aplicados a la producción agraria, no operan todos sobre las mismas condiciones, estando restringidos de manera diferenciada según la fertilidad y composición del suelo, clima, localización, etc. Esto determina, por una parte, a la aplicación de capital simultáneamente a distintas tierras, pero también, por la otra, lo hace a la aplicación de capitales de manera sucesiva a la misma tierra. De esta manera, los capitales individuales se enfrentan a que la productividad del trabajo que pueden poner en marcha difiera entre sí, según los condicionamientos naturales a los que se enfrentan.

La tierra es un medio de producción que no puede ser reproducido y cuyas características naturales no han podido ser completamente controladas, siendo que estas varían considerablemente. Esto (sumado a que en el capitalismo la tierra solo puede ser empleada como medio productivo si se tiene el monopolio de su uso) determina que el precio de producción que rige no esté establecido por las condiciones medias, sino por la menor productividad del trabajo compatible con la tasa de ganancia normal.

Como el precio de producción está determinado por la menor productividad del trabajo, sobre la masa de capitales que pueden emplear un trabajo más productivo surge una ganancia extraordinaria de manera constante: la renta diferencial de la tierra.

Como dijimos antes, la tierra sólo puede ser empleada como medio de producción en el capitalismo si se tiene su monopolio. De la condición de propiedad brota la potencia de quien posee la tierra para apropiarse de la ganancia extraordinaria, renta diferencial, de forma sistemática, y de constituirse no como personificación del capital, o capitalista, ni como vendedor de la fuerza de trabajo obrero, sino como una clase social distinta, el rentista o terrateniente. Por la fuerza que le da el derecho de propiedad puede exigir un canon de arrendamiento, aunque no tenga condiciones naturales diferenciales que beneficien al capital que allí opera. Este aumento se propaga a todos los capitales de la rama y, de esta

³ Vale mencionar que el análisis de la renta es extensible hacia los recursos minerales, sumamente importantes para algunos países de América Latina, como Chile, Bolivia y Venezuela, independientemente de los perjuicios ambientales que la minería genera en la reproducción de la fuerza de trabajo en dichas regiones.

forma, el precio de mercado se ubica por encima del de producción. Esta renta es conocida como renta absoluta.⁴

La existencia de la renta implica una transferencia de valor desde el conjunto de los capitales a los terratenientes que la apropian. En particular, el mecanismo por el que esto sucede es mediante el consumo individual de los obreros de mercancías agrarias para su reproducción personal o bien del consumo productivo de las mercancías agrarias que funcionan como insumos para otros capitales; todas estas mercancías, al circular encarecidas por portar en su precio de mercado una porción correspondiente a la renta, implican una transferencia de valor en la circulación de quien la consume a quién la vende. Es así que el capitalista que contrata obreros que consumen mercancías portadoras de renta de la tierra, debe ceder parte de la plusvalía que extrae a los obreros. En este sentido, si lo que vemos es que América Latina se incorpora al mercado mundial como exportadora de productos primarios, tenemos que del resto del mundo una masa de riqueza social debe afluir constantemente hacia América Latina, en forma de renta de la tierra. Este es el punto central que, consideramos, es necesario agregar al planteo de Marini y que nos lleva a repreguntarnos acerca del intercambio desigual, ya que ahora se nos presenta un flujo de riqueza en el sentido contrario al que postulaba dicho autor. Este argumento, en el marco de la teoría de la dependencia, fue esbozado por Laclau (1969).

Además, es preciso mencionar que la transferencia de riqueza no es simplemente entre países, sino que son capitales de los distintos espacios nacionales los que se apropian de ésta, de formas muy diversas. Sin intención de ahondar en las formas concretas en que esto se produce, podemos decir que parte de la renta «retorna» a los países centrales mediante, por ejemplo, pagos de intereses, beneficios impositivos o precios garantizados a empresas extranjeras instaladas en América Latina, remisión de utilidades con una moneda sobrevaluada, entre otros modos.⁵

Los Estados de América Latina han tenido un rol preponderante en la distribución de esta renta, sea para capitales nacionales o extranjeros. Téngase presente que los mecanismos de distribución antes mencionados requieren la participación directa del Estado. De hecho, en qué medida los gobiernos han podido disponer de renta, para distribuirla a capitales nacionales, extranjeros o trabajadores, ha sido, en incontables ocasiones, un aspecto central de estos gobiernos, tanto desde el punto de vista de sus ideologías, como desde la potencia de la que disponían para llevar adelante sus propuestas.

Marini observa estos hechos en el marco de su exposición teórica, como lo muestra en *En torno a Dialéctica de la Dependencia*:

⁴ También encontramos la renta de simple monopolio, pero no es necesario detenerse en ella para lo que se pretende exponer.

⁵ Un estudio más detallado en este tema puede verse en Córdoba (2017).

Por otra parte, la presencia creciente del capital extranjero en el financiamiento, en la comercialización, e incluso en la producción de los países dependientes, así como en los servicios básicos, actúa haciendo transferir parte de las ganancias allí obtenidas a los países industriales; a partir de entonces, el monto de capital cedido por la economía dependiente mediante las operaciones financieras crece más rápidamente que el saldo comercial (Marini 1991:4).

Una cuestión de método

La obra de Marini propone una lectura radical de lo específico de Latinoamérica, no sólo por el desarrollo histórico concreto que en la obra se plantea, sino porque define un método de trabajo profundamente novedoso en el estudio de la región. Este método de análisis no es de la autoría de Ruy Mauro Marini, sino de Karl Marx (1982, 1976), quien más de cien años antes proponía, en sus *Glosas Marginales al Tratado de Economía Política de Adolph Wagner*:

Ante todo, yo no parto de «conceptos», ni por lo tanto del «concepto de valor», y por ello no debo en modo alguno «dividir» este concepto. De donde yo parto es de la forma social más simple en que se presenta el producto del trabajo en la sociedad actual, y esta forma es la «mercancía» (Marx, 1976: 169-185).

Esta noción se encuentra recuperada en el trabajo de Marini cuando plantea que: «En sus análisis de la dependencia latinoamericana, los investigadores marxistas han incurrido, por lo general, en dos tipos de desviaciones: la sustitución del hecho concreto por el concepto abstracto, o la adulteración del concepto en nombre de una realidad rebelde a aceptarlo en su formulación pura» (Marini 1972:1).

Marx, en su desarrollo de las determinaciones generales del capitalismo, rechaza la idea de partir de un concepto abstracto, definido de manera caprichosa, para luego desprender sus concatenaciones lógicas. Por el contrario, parte del concreto en la forma en que se le aparece, y lo despliega hasta dar con una forma que se cierra sobre sí misma. Es decir, no parte de cualquier concreto, sino de la forma social más simple que se le presenta a la hora de estudiar el capitalismo, la mercancía.

Marini, por su parte, no se encuentra explicando las determinaciones generales del capitalismo, sino las formas históricas en que este se desenvuelve en una región particular del globo. Sin embargo, esto no quita que a partir de conceptos tratados previamente sea válido, sino que hay que tener especial cuidado de reproducir el método desarrollado por Marx al estudio de las formas históricas particulares. En este sentido, Marini reconoce en los autores que lo preceden y que se reconocen a sí mismos como marxistas, dos tipos de errores. Ambos errores tienen su raíz en lo que criticara Marx mucho tiempo antes, el partir del concepto. Debido a que muchos autores que retoman a Marx interpretan su obra deduciendo de ella un esquema conceptual, se encuentran con que no logran aplicar dichos

conceptos a la realidad latinoamericana y deben caer en una división entre lo concreto y lo abstracto. En nuestra opinión, el gran aporte de Marx es su método de investigación; en este aspecto consideramos que el desarrollo histórico concreto no es más que la forma de desenvolverse ciertas necesidades reales que determinan tal desenvolvimiento. Podemos decir que Marx encontró las leyes más generales del capitalismo, pero que aún resta encontrar las determinaciones de fenómenos más concretos, como la especificidad latinoamericana. Por su parte, Marini critica a quienes recurren a fundir el planteo de Marx con los esquemas conceptuales de otros autores, para poder utilizarlo como herramienta analítica, siendo que, nuevamente, Marx nunca pretendió legar un mapa de conceptos, sino un método de trabajo que debe ser reproducido.

En un segundo nivel de análisis metodológico, encontramos cuál debe ser la relación entre lo histórico concreto, o la aparente realidad empírica, y su desarrollo por el camino del pensamiento, como diría Marx (1982). En este sentido, podemos retrotraernos a los apuntes de dicho autor, respecto del método de la Economía Política:

Parece justo comenzar por lo real y lo concreto, por el supuesto efectivo; así, por ej., en la economía, por la población en su conjunto. Sin embargo, si se examina con mayor atención, esto se revela [como] falso. [...] Si comenzara, pues, por la población, tendría una representación caótica del conjunto y, precisando cada vez más, llegaría analíticamente a conceptos cada vez más simples. Llegado a este punto, habría que reemprender el viaje de retorno, hasta dar de nuevo con la población, pero esta vez no tendría una representación caótica de un conjunto, sino una rica totalidad de múltiples determinaciones y relaciones (Marx 1982: 20-30).

Este método es retomado en Marini cuando analiza el deterioro en los términos de intercambio:

Si bien es evidente que la concurrencia desempeña un papel decisivo en la fijación de los precios, ella no explica por qué, del lado de la oferta, se verifica una expansión acelerada independientemente de que las relaciones de intercambio se estén deteriorando. Tampoco se podría interpretar el fenómeno si nos limitáramos a la constatación empírica de que las leyes mercantiles se han visto falseadas en el plano internacional gracias a la presión diplomática y militar por parte de las naciones industriales. Este razonamiento, aunque se apoye en hechos reales, invierte el orden de los factores, y no ve que la utilización de recursos extraeconómicos se deriva precisamente de que hay por detrás una base económica que la hace posible. Ambos tipos de explicación contribuyen, por tanto, a ocultar la naturaleza de los fenómenos estudiados y conducen a ilusiones sobre lo que es realmente la explotación capitalista internacional (Marini, 1972:8).

Marx plantea un rechazo al método que parte de la manifestación concreta de la relación social capitalista, del hecho empírico en sí, para luego intentar justificarlo. Al con-

trario, debemos partir del concreto más simple, es decir más general y, a partir de su análisis, encontrar las múltiples determinaciones que operan sobre el concreto más específico, más determinado, que se expresa en, por ejemplo, un dato empírico.

Marini por su parte, si bien, nuevamente, no se encuentra desarrollando las determinaciones generales del capitalismo, sino su forma histórica concreta en una región particular, retoma este método en su rechazo a limitarse a la constatación empírica del deterioro de los términos de intercambio y a una explicación que se detiene ante una mera apariencia, como la violencia diplomática y militar. Al igual que en la crítica de Marx a los economistas del siglo XVII, en dicha explicación aparential se invierte el orden del análisis, poniendo por delante un concreto complejo antes de ver cuál es el contenido de fondo. El resultado de dicho análisis es una inversión en el orden de los factores. Lo económico es la base de lo político, y, por lo tanto, el contenido que se está desarrollando en la violencia política y militar. Cuando se pone delante el hecho empírico y se lo intenta explicar por el hecho económico se pierde la relación de forma y contenido de ambos polos.⁶

Por último, vale mencionar que en el presente trabajo se ha procurado realizar una crítica lo más minuciosa posible, exponiendo los argumentos de Marini hasta sus últimas consecuencias, y ver hasta qué punto estos pueden dar cuenta de la realidad de América Latina. Este método, como método de estudio de un autor, también está relacionado con el método propuesto por Marx y retomado por Marini. Así como se toma el concreto y se le desarrolla por el camino del pensamiento hasta que este nos diga todo lo que puede respecto a la realidad que queremos aprehender, lo mismo es válido para el trabajo de un autor, entendiendo al desarrollo intelectual plasmado en una obra como un concreto en sí mismo. En este sentido, lo que se desprende de dicho desarrollo exegético es que, si bien Marini reivindica el método propuesto por Marx, no logra llevarlo a la práctica de forma sistemática. Es por eso que el nombre de la obra de Marini es elocuente en cuanto al aporte que esta implica; si bien entendemos que no logra desarrollar la dependencia de América Latina mediante el método dialéctico, uno de sus mayores aportes es la defensa de este como el necesario para comprender la región. Esto deja la tarea ciclópea de retomar, a partir del método dialéctico, el desarrollo de la especificidad de Latinoamérica.

Marini bajo la lupa del análisis empírico

Dentro de las corrientes heterodoxas, que se plantean como objeto de estudio América Latina, existe un avance en la actualidad respecto de la medición empírica de los fenómenos

⁶Desde ya, esta crítica no implica desconocer el rol de la violencia militar y las presiones políticas en el desarrollo latinoamericano, sino lo contrario, intenta precisar cuál fue el rol que esta tuvo y tiene. Esta concepción de la violencia política como forma concreta necesaria de la acumulación capitalista, no tiene naturalmente un consenso generalizado en la literatura, sino que una buena parte de la misma considera a la violencia como punta de lanza de la acumulación, más en sintonía con lo planteado por Marini.

estudiados, a diferencia de lo que ocurriera con los primeros trabajos de la corriente de la dependencia. En este sentido, encontramos en la bibliografía actual ciertos elementos de análisis que parecieran cuestionar algunos de los elementos de la obra de Marini, en particular, y de la corriente de la dependencia en general. Hemos mencionado ya los recientes estudios respecto a la medición de los términos de intercambios. Por otra parte, también es posible cuestionar la superexplotación como un elemento presente en toda la historia de Latinoamérica.

La venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor es de una medición compleja fruto de la incapacidad técnica de cuantificar el valor de la misma. Sin embargo, se ha intentado dar cuenta del fenómeno de la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor, a partir de la comparación internacional de salarios, en particular con Estados Unidos y Europa, entendiéndose que en estos países la fuerza de trabajo se vende normalmente por su valor. Esta medición trae consigo inconvenientes, dado que parte de la reproducción de la fuerza de trabajo no está mediada por la forma salario, ya que es el Estado el que se encarga de reproducir ciertos atributos de la clase obrera, como la educación y la salud, y esto varía en cada país. Teniendo en cuenta la medición como una aproximación al fenómeno, se han realizado estudios, en particular para el caso argentino (Graña y Kennedy 2009, Graña 2013; Kozłowski, 2015, 2016) que muestran que la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor, se constituye como una fuente de acumulación capitalista recién a partir de la década del 70, con la nueva división internacional del trabajo. Este resultado no es consistente con lo que formula Marini ya que este plantea que la superexplotación recorre toda la histórica latinoamericana. Sin embargo, vemos que al momento de escribir su obra, el autor releva un fenómeno que apenas empezaba a ocurrir. Podríamos decir que Marini dejó planteado un asunto sumamente importante en la agenda de estudio de los investigadores de América Latina, sin haber logrado delinearlos en toda su complejidad, pero explicitando su existencia como una puerta para futuras investigaciones.

En el sentido de lo anterior y dado el carácter reciente de muchas de las investigaciones empíricas mencionadas, es necesario avanzar en la medición de los fenómenos planteados, en particular lo relativo a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Conclusión

La obra de Ruy Mauro Marini en su conjunto, y *Dialéctica de la dependencia* en particular, constituye un bastión en el análisis crítico de la acumulación del capital en América Latina. El autor nos ha brindado sólidas herramientas para discutir lo propio de la región, tanto en lo que respecta al desarrollo de la especificidad latinoamericana, como así también a la defensa de un método de estudio e investigación del capitalismo en su desenvolvimiento

histórico. Es por ello que Marini merece, como cualquier autor, pero, en particular, como merecen aquellos autores que sientan las piedras fundamentales de determinados ejes de investigación, una lectura crítica de su obra, que busque sacar a la luz las falencias y omisiones que esta presenta, para así poder utilizarla como punto de apoyo en el estudio de lo que ella propone; es con dicho objetivo que se ha propuesto en el presente trabajo una lectura pormenorizada y crítica de la obra de Marini. Por último, dado que un análisis crítico no sólo constituye la exégesis de lo que se dijo, sino también de lo que se omitió, planteamos la ausencia de la renta de la tierra como un elemento decisivo a tener en cuenta para el análisis de lo propio de América Latina, y con esto proponer futuras líneas de investigación que se hagan, también, del importante aporte de Ruy Mauro Marini.

Como en numerosas ocasiones mencionamos, este autor fue uno de los primeros en poder dar cuenta de ciertos fenómenos, incluso cuando estos apenas se empezaban a evidenciar. Uno de estos fenómenos es la superexplotación del trabajo. La idea de que la fuerza de trabajo se vende por debajo de su valor en la región, de forma sistemática, nos pone por delante la pregunta de nuestra acción política de manera acuciante, ya que si lo que nos encontramos es que la estructura económica que prevalece en los países latinoamericanos determina que la fuerza de trabajo se venda por debajo de su valor, lo que tenemos es una tendencia al deterioro en las condiciones de vida de la clase obrera de manera creciente.

Referencias bibliográficas

- Arceo, Nicolás y Javier Rodríguez** (2006). «Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina, 1990-2003», *Realidad Económica*, n° 219, pp. 76-98, Buenos Aires.
- Braun, O.** (1974). «La renta absoluta y el uso ineficiente de la tierra en la Argentina», *Desarrollo Económico*, n° 54, p. 400, Buenos Aires.
- Córdoba, Leonardo Ignacio** (2017). *La renta agraria entre 1946 y 1976 y su impacto en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina*. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Flichman, G.** (1977). *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires, Editorial Siglo XXI.
- Flichman, G.** (1974). «Nuevamente en torno al problema de la eficiencia en el uso de la tierra y la caracterización de los grandes terratenientes», *Desarrollo Económico*, n° 54, pp. 405-410, Buenos Aires.
- Flichman, G.** (1971). «Modelo sobre la asignación de recursos en el sector agropecuario», *Desarrollo Económico*, n° 39-40, pp. 375-393, Buenos Aires.
- Graña, Juan Martín** (2013). «El proceso de heterogeneización y segmentación laboral como resultado del rezago productivo», *Revista Razón y Revolución*, n° 26, pp. 107-127, Buenos Aires.
- Graña, Juan Martín y Damián Kennedy** (2009). «Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo», *Realidad Económica*, n° 242, pp. 81-101, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Juan Bautista (2015). «La especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina: desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX», Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras de la U.B.A., Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Juan Bautista (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*, vol. 1, *Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Buenos Aires, Imago Mundi.

Kozlowski, Diego (2016). «Rupturas y continuidades del salario y reproducción de la fuerza de trabajo en la Argentina», *Realidad Económica*, n° 300, pp. 75-99, Buenos Aires.

Kozlowski, Diego (2015). «Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa 2003-2013. Metodología de estimación y análisis de la información». Documento de trabajo del Ceped n° 19, Buenos Aires.

Laciar, Ernesto (1969). «Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno», *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, n° 2, pp. 276-316.

Marini, Ruy Mauro (1991). *En torno a Dialéctica de la dependencia*, México D.F., Ediciones Era.

Marini, Ruy Mauro (1978). «Las razones del neodesarrollismo» (respuesta a F.H. Cardoso y J. Serra), en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 40, n° extraordinario, pp. 57-106, México D.F.

Marini, Ruy Mauro (1972). *Dialéctica de la dependencia*, Santiago de Chile, Universidad de Chile.

Marx, Karl (1982). *Elementos fundamentales de la crítica de la economía política (Grundrisse)*, México D.F., Siglo XXI.

Marx, Karl (1976). «Glosas marginales al 'Tratado de economía política' de Adolph Wagner» en José Arico, ed., *Estudios sobre El Capital*. Buenos Aires, Siglo XXI.

Marx, Karl (1973). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, La Habana, Instituto Cubano del libro.

Prebisch, Raúl (1949). «El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas», Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (Cepal).

Ricardo, David (2007). *Principios de economía política y tributación*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Formación de capacidades para la formalización minera en Colombia

Un estudio de investigación acción*

Juan Sebastián Lara-Rodríguez**
Wilson Enario Naranjo-Merchán
Sandra Rocio Manosalva-Sánchez

pp. 97-126

Resumen

Este artículo evidencia el desarrollo de capacidades organizacionales interdisciplinarias de pequeños mineros para adaptarse a la economía formal. Esto, mediante una estrategia de Investigación Acción, aplicada en 80 unidades de producción minera, dispersas en 10 departamentos de Colombia. Se presentan los resultados de forma cualitativa, al describir los hallazgos y conocimiento fundado en campo con los interactuantes, en las etapas de planear y actuar, por medio de la clasificación de 6 sub-áreas disciplinares en minería, 10 en ambiente y 8 en empresa. Un año después de forma cuantitativa, se monitorearon y evaluaron las acciones efectuadas por los mineros, obteniendo desempeños por área disciplinar del 53 por ciento, 61 por ciento y 56 por ciento respectivamente. Así, se validó la pertinencia del método en búsqueda de avanzar en el desarrollo sostenible del sector

Palabras clave

Informalidad / Investigación acción / Minería pequeña y artesanal / Desarrollo sostenible / Colombia

Abstract

This article demonstrates the development of interdisciplinary organizational capabilities in artisanal and small miners for adapt them to the formal economic sector. This, through an Action Research strategy, applied in 80 mining production units, scattered in 10 Colombia's states. The qualitative results represents the findings and knowledge generated in the field with the interactants, in the stages of planning and acting, cataloging six disciplinary sub-areas in mining, ten in environment and eight in business. A year later quantitatively, such miner's actions were monitored and evaluated, obtaining performances by area of 53 per cent, 61 per cent and 56 per cent respectively. Which validate the method as possible path for reach a sustainable development for the sector.

Keywords

Cognitive Work / Digital Work / Software Sector / Argentina / Brazil

* Este texto está asociado a los contratos interadministrativos – GGC 134 de 2013 y GGC 189 de 2014 – entre el Ministerio de Minas y Energía y la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, y al soporte del Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico de Brasil proceso [N° 131999/2015-0]. Los autores agradecen a los árbitros anónimos, al apoyo de la Dirección de Formalización Minera y de la Agencia Nacional de Minería, a los profesionales participantes y, especialmente, a todos los artesanales y pequeños mineros de Colombia.

** J.S.Lara-Rodríguez. M.Sc. en Política Científica y Tecnológica. Asistente de Investigación del Departamento de Política Científica y Tecnológica, Instituto de Geociencias, Universidad Estatal de Campinas, San Pablo, Brasil

Correo-e: juan.rodriguez@ige.unicamp.br

W.E. Naranjo-Merchán. Ingeniero Geológico y M.Sc en Geología. Profesor Titular, Escuela de Ingeniería Geológica, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Campus Sogamoso, Boyacá, Colombia

Correo-e: wilson.naranjo@uptc.edu.co

S.R. Manosalva-Sánchez. Doctora en Ingeniería y Ciencia de Materiales. Ingeniera Geológica, M.Sc en Geología. Profesora Titular de la Escuela de Ingeniería Geológica, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Campus Sogamoso, Boyacá, Colombia.

Correo-e: sandra.manosalva@uptc.edu.co

Introducción

Las actividades de pequeña minería en muchas partes del mundo son por lo menos tan importantes como las de gran escala, particularmente en el número de personas que emplean. Este tipo de minería juega un rol relevante en cuanto a la pobreza y el desarrollo rural, ya que posiblemente los involucrados son pobres y la minería representa la más prometedora, si no la única oportunidad de ingreso disponible. No obstante, el sector es reconocido por su alto costo ambiental, poco acceso a servicios de salud y precaria seguridad en el trabajo (Hentschel *et al.*, 2002). En este aspecto, varios académicos han realizado estudios situándose en diferentes contextos territoriales y antrosociales, como los realizados por Hilson (2007,2009,2010) en la África Subsahariana, en los cuales el autor concluye que las instituciones gubernamentales continúan promoviendo aplicaciones desde enfoques errados para entregar asistencia a la pequeña minería, eligiendo solicitar la mal llamada «experticia» a consultores foráneos, quienes ganan mucho en el proceso; además, vislumbra que el pequeño minero se encuentra atrapado en un círculo vicioso de la pobreza, la deuda, y por lo tanto obligado a pasar sus productos por intermediarios, quienes, en ausencia de un soporte oficial, aprovechan su posición ventajosa. Consecuentemente, este autor considera que, una vez que alguien está inmerso en la minería artesanal, muy difícilmente se aleja del sector.

En el sector económico informal, como anotan Rothenberg *et al.* (2016), se encapsulan actividades económicas realizadas por organizaciones de corte empresarial que no están registradas ante el gobierno y no pagan impuestos; por tanto, hay ausencia de reconocimiento legal, protección estatal, tributación oficial, o regulación. En efecto, el tamaño de este sector es inversamente proporcional al crecimiento económico, PIB per cápita, ingresos por impuestos y provisión de bienes públicos. En sincronía, la International Labour Office (2015) reconoce el impacto de la economía informal en todos los aspectos sociales, destacando como ilegítima la ausencia de derechos de sus trabajadores a la protección social y a condiciones de trabajo decente, como al desarrollo inclusivo al imperio de la ley; en este orden, impacta negativamente la sostenibilidad de las empresas, los ingresos públicos y el alcance de la acción gubernamental, especialmente, en lo referido a las políticas económicas, sociales y ambientales, reduciendo la robustez de las instituciones y la competencia justa en mercados nacionales e internacionales.

En Colombia, aunque es ambigua la diferenciación de escalas para la minería, se presentan ciertas conjeturas que pueden arribar a catalogarlas. Desde un enfoque de técnicas de explotación pueden ser tres: 1) la minería artesanal o tradicional, la cual es reconocida por la regulación minera «Ley 685 de 2001» (Congreso de Colombia, 2001); en los artículos 155 al 158, este tipo de extracción se conoce también como «barequeo», y emplea solo herramientas manuales; 2) la semi-mecanizada, en la cual se requiere de la combinación

de trabajo físico y máquinas en forma equivalente, y se adelantan en pequeños frentes de explotación; y 3) la mecanizada, la cual utiliza especialmente maquinaria pesada y técnicas modernas de exploración y extracción. En los dos últimos sistemas tecnológicos, para que la actividad sea reconocida como formal, se debe contar con un contrato de concesión minera y licencia ambiental aprobada. Tales permisos ambientales o licencias son otorgados por autoridades ambientales que varían dependiendo de la cantidad de material a ser removido para la extracción mineral, así: para minerales metálicos, piedras preciosas y semipreciosas si es mayor a 2.000.000 ton/año, le corresponde a un órgano centralizado, la Agencia Nacional de Licencias Ambientales (ANLA); y si es menor a esa cifra le corresponde a la Corporación Ambiental Regional (CAR) (Agencia Nacional de Minería, 2013). Por otro lado, aparece la minería ilegal, que para el Ministerio de Defensa Nacional (2012) es ejercida por personas u organizaciones naturales o jurídicas, sin contar con título minero inscrito en el registro minero nacional, teniendo prohibido enfáticamente el uso de maquinaria pesada como retroexcavadoras, buldóceres o dragas. Las actividades ilegales no pagan regalías mineras y los volúmenes son comercializados en mercados clandestinos.

En Colombia se han realizado estudios que ponen de relieve marcadas ausencias institucionales para el segmento de la pequeña minería. Güiza (2013), por ejemplo, concluye que la mayoría de la legislación y de las políticas públicas en el sector solo auspician y benefician a la minería a gran escala, advirtiendo el poco reconocimiento a los pequeños mineros o tradicionales. Adicionalmente, Vargas (2013) menciona que el sector rural colombiano, donde se desempeña esta actividad productiva, es escenario de múltiples confrontaciones y disputas violentas de vieja data, ejecutadas por grupos que buscan ejercer poder fáctico en territorios específicos –guerrillas, paramilitares y agentes del Estado –infringiendo derechos humanos en comunidades aisladas, y poniendo en entredicho, una vez más, el monopolio estatal en el uso de la violencia.

Ante esto, las organizaciones oficiales del sector se encuentran ante el desafío de implementar programas demostrativos, que generen instrumentos para la transición de los pequeños y artesanales mineros de la informalidad –también conocida como «economía oscura» (Baksi y Bose 2016:168)– al sector económico formal u oficial. Se debe reconocer una serie de paradojas sobre este proceso, ya que, como es mencionado por Verbrugge (2015), existe una lógica económica para que los pequeños mineros continúen en la informalidad, especialmente por sus pocas capacidades organizacionales y de aprendizaje, conjuntamente con la ausencia de acciones inclusivas por parte del Estado. Ante esta realidad, se lleva a cabo un programa que busca crear capacidades organizacionales y de aprendizaje en los pequeños y artesanales mineros en Colombia, para incorporarlos al sector formal de la economía, y el objetivo de este manuscrito es exponer esta experiencia y analizar su alcance.

La metodología seleccionada, para generar capacidades organizacionales y aprendizaje en los pequeños y artesanales mineros, es la Investigación Acción (IA). Esta estrategia de investigación es un ejercicio de interacción para generar conocimiento y aprendizaje, que no se empeña en determinar estrictas relaciones entre objeto y sujeto; busca transformar la realidad en forma práctica, retroalimentando experiencias en busca de lograr objetivos apreciados en contextos turbulentos.

La estructura de este artículo se divide en una revisión literaria y construcción propia, la cual describe el escenario del programa, muestra las principales características de la estrategia de IA, y la significativa relación entre la formalización y el desarrollo sostenible del sector. De seguidas, la metodología indica el abordaje de la estrategia de investigación, caracteriza los instrumentos, terreno, actores y eventos; además, codifica las disciplinas y subáreas que son posteriormente sistematizadas. En los resultados, los hallazgos cualitativos generados son expuestos en orden de las áreas y subáreas disciplinares investigadas, para ser traducidas de forma cuantitativa en datos mostrados de forma gráfica y relato analítico. La última sección, discusión y conclusiones, se enfoca en un debate sobre la interpretación de los resultados, en un enfoque proclive al desarrollo sostenible de la pequeña minería en Colombia o su formalización económica como pre-condición.

Contexto teórico y metodológico

La minería es una actividad económica que compite por tierra, trabajo y capital con otros sectores productivos. Su contribución al bienestar económico de un país en adición de valor no es diferente al de otras industrias o servicios, ya que su importancia radica en la naturaleza y alcance de los vínculos formados con otros sectores, como usuario o proveedor de materias primas y energía (Crowson, 2009). En Colombia, sin incluir a los hidrocarburos, este renglón ha contado con una experimentación evidenciable en la formulación de su política pública mineral (Lara, Barreto y Gutiérrez, 2013; Barreto Bernal *et al.*, 2014). En la actualidad, el país es el quinto mayor exportador de carbón en el mundo, con una producción de 74 millones de toneladas de térmico y una nascente producción de carbón metalúrgico, cercana al millón de toneladas anuales (World Coal Association, 2014); adicionalmente, extrae 75 millones de toneladas de níquel, situándolo como el noveno productor mundial de este mineral (U.S. Geological Survey, 2015).

Además de los minerales mencionados, en el subsuelo del territorio se aprovechan recursos minerales metálicos y no metálicos que en total participan con un 2,32 por ciento del PIB. No obstante, los *commodities* como el carbón y el níquel son el segundo y tercer renglón de exportaciones de la economía y unos de los que reciben mayor inversión extranjera directa (Ministerio de Minas y Energía, 2013). Conjuntamente, según el censo minero nacional adelantado por el Ministerio de Minas y Energía (2012), en este país existen

14.357 Unidades de Producción Minera (UPM), de las cuales, solo el 37 por ciento cuenta con un contrato de concesión. Es predominante la explotación de minerales no metálicos con un 47 por ciento, un 31 por ciento de minerales metálicos, un 22 por ciento de carbón y un 2 por ciento de piedras preciosas. Las UPM, que cuentan con el título de «contrato de concesión minero» y que no muestran atisbos de una infraestructura organizacional empresarial formal, llegan a un 41.5 por ciento; igualmente, solo el 50 por ciento de los títulos implementan acciones de seguridad y salud ocupacional. En lo relacionado a autorizaciones o permisos ambientales, el 47 por ciento no cuenta con alguno de ellos y un 81.5 por ciento no posee planes o programas de recuperación de impactos ambientales. Así, en los títulos mineros mencionados se emplean directamente a 50.916 personas, que desarrollan sus prácticas productivas generalmente en organizaciones tradicionales, integradas en un 72.3 por ciento por menos de 6 mineros. Desde este panorama de la minería en Colombia, se puede decir que el sector está compuesto principalmente por pequeñas organizaciones, que aprovechan los recursos de manera informal, basadas en principios que carecen de una técnica minera moderna, además de manifestar una pronunciada ausencia de un adecuado uso –sostenible– de los recursos ambientales.

De este modo, Colombia es la nación entre las principales economías de América Latina –Brasil, México, Argentina y Chile– que menor desarrollo del sector minero presenta (Lara-Rodríguez, Tosi Furtado, y Altimiras-Martin n.d.). Esta situación tiene su origen, principalmente, en la actuación de instituciones políticas y económicas que forman parte de un contexto histórico.¹ Por lo tanto, en busca de reformar la actividad en el año 2012, el Gobierno Nacional reestructuró al sector minero. Como lo expone el Ministerio de Minas y Energía (2014), fue creado el Viceministerio de Minas, a partir del cual se conformaron dos direcciones: Minería Empresarial y Formalización Minera. La segunda, es el área técnica encaminada a promover el desarrollo formal de los mineros tradicionales y artesanales, en el marco de una política de responsabilidad social y ambiental. Complementariamente, se estructuró el programa de asistencia técnica a la pequeña y mediana minería, buscando apoyar a los explotadores formales en aspectos claves y a la vez consolidar el proceso de formalización.

En este marco de política pública se encuentran actores que conducen medios y acciones. La política de formalización de la minería en Colombia, en este sentido, incluye a la Universidad como conductor y actor de investigación y desarrollo para la búsqueda de alternativas a los problemas sociales y productivos del sector. Concretamente, como se señaló previamente, el presente estudio expone, partiendo del enfoque IA, la aplicación

¹ «Las 'instituciones' son sistemas sociales de reglas, no simplemente reglas» (Hodgson 2006:13).

de un programa demostrativo que busca el desarrollo de capacidades organizacionales y su aprendizaje² en los artesanales y pequeños mineros informales. En adelante se hará referencia al pequeño minero como aquél que desarrolla sus actividades en los sistemas tecnológicos artesanal y semi-mecanizado, y que tiene la intención de cumplir con la regulación del sector; ello, en las principales áreas y subáreas disciplinares que atañan a la pequeña minería en Colombia.

La IA es un enfoque sistemático de investigación científica, que habilita a las personas a encontrar soluciones efectivas a los problemas que confrontan en su vida diaria. Se enfoca en situaciones específicas y soluciones localizadas; es decir, basadas en propuestas no generalizadas, que pueden encajar en contextos o grupos de personas particulares. El propósito de la IA es encontrar una solución apropiada para la dinámica particular en el trabajo en un entorno local (Stringer, 2007). También, como mencionan Nair, Malhotra y Ahire (2011) se define como un proceso participativo, concerniente al desarrollo práctico del conocimiento en la consecución de propósitos humanos valiosos. Se busca, entonces, reunir la acción y la reflexión, la teoría y las soluciones prácticas a las cuestiones de preocupación apremiantes para las personas. Greenfield, Travaglia y Braithwaite (2012) concuerdan en que la IA es una intención, inducción de propósitos de colaboración entre los investigadores y los participantes; la consideran un proyecto emancipatorio de traducción e intercambio de conocimientos, llave de la trasmisión de las conclusiones de la investigación en comunidades comprometidas a practicarlas.

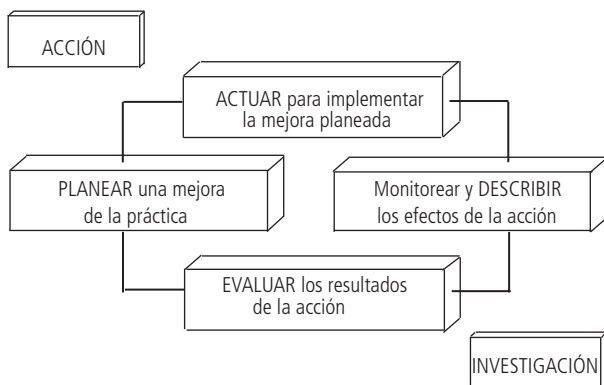
Esta estrategia de investigación tiene su antecedente en los estudios adelantados por Lewin (1946), con los que se comenzó la aplicación de conceptos transformacionales, a través de la educación y la participación en organizaciones interraciales e interreligiosas, de comunidades que requerían cambios, ya que se segmentaban entre mayorías y minorías. Tal como esgrime Adelman (1993), Lewin clasificó su trabajo en cuatro tipos de IA: 1) investigación acción diagnóstica; 2) investigación acción participativa; 3) investigación acción empírica, y 4) investigación acción experimental. Complementariamente, en Colombia, la IA ha contado con un profundo arraigo y aceptación en las ciencias sociales aplicadas, gracias a los progresos epistemológicos obtenidos por Fals Borda (1978, 1999, 2013), al catalogar dicha metodología como la apropiada para desarrollar conocimiento popular y científico en un contexto práctico, como una vivencia necesaria para progresar en

² Dosi, Nelson, & Winter (2001) identifican el término 'capacidades organizacionales' como el saber-hacer [know-how] que permite a las organizaciones desempeñar actividades; particularmente, la creación de un producto tangible o la oferta de un servicio, y su nuevo desarrollo. Entre tanto, los mismos autores, ven al 'aprendizaje' organizacional como el proceso de adquirir y adaptar dichas capacidades durante el tiempo.

democracia, como un complejo de actitudes y valores, rompiendo la dicotomía entre sujeto/objeto; además, reconoce que el método de trabajo da sentido a la praxis en el terreno. Este investigador obtiene resultados prolíficos en el estudio realizado en parte del Caribe colombiano (2002), o simultáneamente en comunidades de Colombia, Nicaragua y México (1988), habiendo generado empoderamiento en temas de acción política y organizativa en comunidades de trabajadores, así como también de campesinos.

Los principales elementos de la IA son: participación, democracia/consenso, y transformación. Estos elementos, son parte integral del proceso interactivo de compromiso de las comunidades con el presente (Ramsden *et al.*, 2014). Tal como propone Tripp (2005), planear, implementar, describir y evaluar un cambio para la mejora de su práctica (figura 1), aprendiendo más en el recorrido del proceso, como en la propia investigación, es la esencia de la metodología. La solución de problemas, por ejemplo, comienza con su identificación, la planeación de una solución, su implementación, su monitoreo y evaluación. Como se hace mención, la pequeña minería es una actividad compleja, que requiere ser estudiada desde diferentes aristas; por tanto, concomitante a la aplicación de la IA, esta precisa ser avistada desde la premisa de generar una nueva comprensión junto a los interactuantes. Por tanto, se implementaron nociones de un modo de conocimiento 2, creado más ampliamente en un ambiente social y económico, que se desarrolla en un contexto de aplicación transdisciplinario y caracterizado por la heterogeneidad (Gibbons *et al.*, 2010).

Figura 1
Representación en cuatro fases del ciclo IA



Fuente: adaptación a partir de Tripp (2005).

Volviendo al sector, el papel de los recursos naturales no renovables, en el desarrollo económico de poblaciones ricas en estos, ha sido ampliamente estudiado. La paradoja de

la abundancia conceptualizada por Karl (1997), explica como esa riqueza lleva a ciertos Estados a la inestabilidad política y económica, pérdida de la disciplina fiscal y degradación de la industria y la agricultura. En este esquema, las políticas e instituciones se convierten en mecanismos para distribuir privilegios y poder mediante la corrupción. La hipótesis de la maldición de los recursos, según Auty (2003, 2007), lidia con la sustancial disponibilidad de recursos como mecanismo para impulsar el crecimiento económico, ofreciendo reparar fallas de mercado que provocan daños ambientales. No obstante, el crecimiento no puede basarse solo en estos recursos finitos, debe ser invertido en otros valores de capital, para generar ingresos constantes y en aumento. Aquí opera la regla de Hartwick (1977), la cual expone que la inversión de las rentas generadas por la explotación de recursos naturales no renovables en bienes reproducibles de capital (v.g. tecnología, maquinas y conocimiento), puede cubrir el agotamiento de los recursos naturales. De esta forma, economías ricas en recursos naturales tienen un pobre desempeño, no por soportar sus estructuras en estos recursos, sino porque fallaron en desarrollar su potencial mineral por medio de políticas públicas apropiadas e inversiones en conocimiento, capaz de agregar valor en forma de bienes, con una perspectiva de desarrollo a futuro.

La utilización de métodos coactivos o fiscalizadores, si bien es necesario para mantener una gobernanza e institucionalidad por parte del Estado en el sector minero, debe ser complementada con métodos auto activos y propositivos. Estos representan ser una alternativa prolífica en la búsqueda de avanzar en el desarrollo sostenible, lo cual supone «satisfacer las necesidades del presente, sin comprometer la disponibilidad de satisfacer las necesidades propias de próximas generaciones» (World Commission on Environment and Development, 1987:16). Para la minería, siguiendo a The Mining Minerals and Sustainable Development Project (2002), uno de los principales desafíos es la armonía entre la actividad económica y la integralidad ambiental, y con preocupaciones sociales, siguiendo principios desde esferas económicas y sociales con énfasis en lo gubernamental. El referido proyecto, se enfoca principalmente en las grandes compañías mineras y cuenta con marcadas influencias del modelo de tres pilares [Triple Bottom Line] desarrollado por Elkington (2001), el cual contempla que el éxito de la empresa debe contener conceptos económicos, ambientales y sociales, los cuales se corresponden con cuestiones que atañen a la calidad de vida y que se extienden al empleo, la estabilidad social, la salud, el bienestar de las personas y su entorno (Freeman y Miller, 2009).

La literatura relacionada con el desarrollo sostenible de la minería ha contado con progresos sin antecedentes durante la primera década del siglo XXI. Se destacan los aportes realizados, desde una perspectiva corporativa (Hilson y Murck, 2000); a partir de una apreciación política de la minería en Canadá (Hilson, 2000); con la creación de un

marco de indicadores para la industria minera y mineral (Azapagic, 2004); y el examen de los papeles del gobierno y la industria (Waye, Denise, Richards y Joseph, 2009). Por otro lado, también están los aportes sobre el desarrollo sostenible de la minería desde el enfoque de la dotación de recursos, aplicados en un importante número de casos de países con nacientes economías extractivistas —las cuales contaron con el soporte de la United Nations Conference on Trade and Development y el World Bank (Mcphail, 2009)—, y una visión de la tecnología, al año 2050, sobre la sostenibilidad global de la industria minera, propuesta por Ghose (2009). No obstante, los esfuerzos investigativos dirigidos al desarrollo sostenible de la pequeña minería son reducidos, aunque sobresale el mapeo de actores de la pequeña minería en el sur de África, realizado por Dreschler (2001), en el cual se provee una serie de casos de estudios e historias de éxito y fracaso, dirigidas a conocer quién paga el costo ambiental. Ante la anomalía del sector, que en ocasiones es menospreciado por los gobiernos, consideramos que el marco metodológico propuesto en este texto es una alternativa empírica concreta, que instaura a la formalización como pre-condición o cimiento para prosperar en el desarrollo sostenible de la pequeña minería.

Estrategia de investigación

La manera como se abordó la estrategia de Investigación Acción consistió en dimensionar los procesos inherentes a una organización empresarial minera formal. Es menester mencionar que en Colombia se consideran actividades de minería informales, tanto las que se llevan a cabo en la UPM sin título minero, como aquellas que, contando con dicho título, desempeñan los ejercicios extractivos con profundas inconsistencias legales, técnicas, ambientales, económicas, laborales y sociales (Ministerio de Minas y Energía, 2014). De esta forma, teniendo en cuenta el marco regulatorio del sector, se determinaron tres áreas de acción disciplinares: 1) Minería, 2) Ambiente y 3) Empresa.

Las disciplinas mencionadas desempeñan distintas funciones en las organizaciones que se buscó empoderar y, a su vez, se componen de sub-áreas. Tal como se expone en la figura 2, las áreas y sub-áreas se catalogaron con la intención de su posterior sistematización. Cabe anotar que el orden no implica una jerarquía ni que se considere una sub-área hegemónica sobre otra; por el contrario, estas áreas deben preferiblemente contar con equivalencias simétricas en búsqueda de un desarrollo sostenible para el sector o su formalización como pre-condición. Por otro lado, la diversidad de reglas tácitas compuestas por costumbres, creencias, hábitos o, en síntesis, la cultura de los grupos de pequeños mineros, requirió la adaptación de los términos para la recolección de la información; esto desde el sesgo de los profesionales que realizaron el trabajo de campo.

Tabla 1

Subáreas investigadas por disciplina

Minería (M)	Ambiental (A)	Empresa (E)
M1- Georeferenciación	A1- Manejo de estériles	E1- Dirección
M2- Acceso al yacimiento	A2- Permiso de vertimientos	E2- Producción
M3- Sostenimiento	A3- Tratamiento de aguas	E3- Finanzas
M4- Sistema de explotación	A4- Concesión de aguas	E4- Mercadeo
M5- Higiene y seguridad industriales	A5- Emisiones	E5- Organización administrativa
M6- Documentación legal minera	A6- Consumo de madera	E6- Recursos humanos
	A7- Manejo de vías	E7- Documentación legal empresarial
	A8- Uso de residuos sólidos peligrosos	E8- RSE
	A9- Manejo paisajístico, flora y fauna	
	A10- Empleo de aguas de escorrentía	

Fuente: elaboración propia.

Las técnicas de recolección de información fueron múltiples y procedimentales. El proceso se estructuró en siete procedimientos para las fases planear y actuar:

- 1) Análisis documental en las seccionales de las autoridades mineras y ambientales, respectivamente: en las sedes de la Agencia Nacional de Minería (ANM) y en las Corporaciones Ambientales Autónomas Regionales (CAR), para despejar la existencia de actos administrativos sobre la UPM a ser indagada.
- 2) Consultas a las autoridades municipales correspondientes, en caso de no existir datos fiables para el contacto físico con el titular, además de buscar respaldo de las organizaciones oficiales encargadas de suministrar seguridad.
- 3) Entrevistas a profundidad con el titular y con personas relacionadas con el título sobre la operación; debido a la prevalencia de reglas tácitas, la mayoría involucraba a familiares u otras personas, que asumían una parte o la operación del contrato desde pactos de buena fe.
- 4) Análisis documental de los Programas de Trabajos y Obras (PTO),³ Planes de Manejo Ambiental (PMA),⁴ y documentos de cajón que asimilaban intentos de administración del frente de explotación.

³ Según el actual Código de minas, art. 84, «Ley 685 de agosto 15 de 2001» (Congreso de Colombia, 2001) este plan resulta de los estudios y trabajos de exploración, el cual se anexa al contrato como parte de las obligaciones del titular, conteniendo elementos como: mapa y delimitación del área de explotación y cartografía; ubicación, cálculo y características de las reservas; infraestructura y operación; guías técnicas a ser utilizadas; plan de obras de recuperación, escala y duración; resultados geofísicos y geoquímicos de los minerales; plan de cierre de la mina, entre otros.

⁴ Como es reglamentado en el Artículo 85 «Ley 685 de agosto 15 de 2001» (Congreso de Colombia, 2001), este plan es simultáneo al PTO. Este estudio demuestra la factibilidad ambiental de dicho programa; sin la aprobación expresa del estudio y la expedición de la Licencia Ambiental, no habrá inicio de los trabajos y obras de explotación minera.

- 5) Observación dirigida en la UPM junto a los mineros, con indicios de participación activa, basada en lo contenido en los programas y planes;
- 6) Interacción directa entre los profesionales y los pequeños mineros, con enfoque por área de acción disciplinar, lo que resultaba en la elaboración de un plan de acción por área.
- 7) Realización de encuestas de satisfacción retroalimentadas.

Las técnicas o procedimientos expuestos fueron registrados documentalmente, mediante la compilación de informes por cada UPM investigada. La información se recolectó a través de formatos de diagnóstico por área disciplinar, con debidas evidencias fotográficas y planes de mejoramiento, con acciones a ser ejecutadas por el minero en horizontes temporales de: inmediato, corto, mediano y largo plazo; ello en coherencia, con las sub-áreas propuestas. En el caso del área minería, existían dos tipos de formato de diagnóstico: cielo abierto y subterráneo. Las acciones de mejoramiento eran el resultado de acuerdos provenientes de la interacción de los equipos de profesionales en campo con los pequeños mineros. Además, se requirió relatar la construcción de conocimiento y la determinación de conclusiones transdisciplinarias por UPM estudiada.

El tamaño de la muestra la determinó intencionalmente la organización financiadora del estudio. Fueron estudiadas 80 UPM aleatoriamente seleccionadas, conformadas por 714 personas entre trabajadores y titulares mineros con título minero vigente, dispersas en 10 departamentos de Colombia y 49 municipios, cuya distribución se expone en la Figura 3.

Tabla 2

Distribución geográfica de las UPM estudiadas

Departamento	N° de UPM
Cauca	01
Huila	02
Tolima	06
Meta	02
Caldas	19
Cundinamarca	17
Boyacá	09
Casanare	01
Santander	14
Antioquia	09

Fuente: elaboración propia en ArcGIS 10.3

La muestra se compuso de 7 explotaciones de minerales metálicos, 59 de materiales de construcción, 10 de carbón térmico y 2 de piedras preciosas. De las mencionadas, 70 UPM utilizaban un método extractivo a cielo abierto, tanto como canteras o playas aluviales,

y 10 realizaban actividades subterráneas. La mayoría de estas minas se localizan en áreas apartadas del casco urbano de los municipios o ciudades, siendo de acceso dificultoso, por lo que de manera contingente, los equipos de profesionales en campo debían realizar desplazamientos intermodales. En lo relacionado a la ejecución de las acciones en terreno, para las dos primeras fases del ciclo de IA –planear y actuar– se destinó una duración de 3 meses (el último trimestre de 2013). Por tanto, se conformaron 8 equipos de trabajo, con experiencia disciplinar uniforme en el sector, para cubrir la muestra. Los equipos de profesionales necesarios para llevar a cabo el trabajo de campo en las fases de planear y actuar, fueron constituidos con un graduado de cada disciplina, previamente intruidos en la utilización de la estrategia investigativa y en la aplicación de las técnicas de recolección de información, así como en el manejo de posibles acontecimientos marginales para el desarrollo de las actividades, como por ejemplo: la presencia de grupos armados ilícitos en el área; el rechazo por parte de movimientos sociales o grupos étnicos (v.g. indígenas, afrodescendientes); y también para afinar la manera de abordar los hábitos o rutinas productivas de los interactuantes, que se combinaban en muchas ocasiones con otras actividades económicas como la agricultura, la ganadería, la pesca o el comercio.

Los equipos de profesionales en campo debían utilizar un lenguaje acorde con la manera de facilitar la aceptación del estudio, presentándolo como asistencia técnica gratuita. En las pequeñas organizaciones mineras colombianas impera una imagen burocratizada y fiscalizadora del Estado, la cual emerge de falencias históricas estructurales que no han privilegiado el progreso técnico y el impulso a la productividad de los más vulnerables. De esta manera, una vez obtenida la aprobación de la organización minera, el equipo debía realizar las jornadas en terreno, durante cinco días por cada UPM estudiada, y proporcionar por escrito el plan de acción a desarrollar a las personas directamente relacionadas con la actividad productiva, y el informe estructurado al centro de investigación.

Un año después de fundado el conocimiento por los interactuantes –último trimestre de 2014– se aplicaron las otras dos fases del ciclo de la IA: monitorear y evaluar. Suponiendo la ejecución de las acciones por parte de las organizaciones mineras, un equipo, en ese momento compuesto por las disciplinas minería y empresa, realizó el monitoreo y evaluación correspondientes. El proceso se segmentó en cinco procedimientos o técnicas de recolección de información: 1) análisis de los informes y planes de acción, resultado de las fases planear y actuar, disponibles en el centro de investigación; 2) contacto con el titular del contrato de concesión minera o administrador de la UPM para acordar el reconocimiento; 3) visita de reconocimiento a la organización estudiada; 4) comparación de la operación actual con la evidenciada un año atrás; y, 5) construcción de nuevas consideraciones de mejoramiento, sea para establecer nuevas acciones o reforzar las no desarrolladas.

El procedimiento número 4 (comparación de la operación actual con la evidenciada un año atrás) requiere de precisiones. En este procedimiento, esencialmente se determinaron una serie de indicadores cuantitativos de cumplimiento por subáreas, a través del contraste de las consideraciones de mejoramiento evidenciadas en forma de texto y fotografías, con lo ejecutado. O sea, lo retratado en los informes de las dos primeras fases de la IA se comparó *in situ* y a partir de allí se programaron nuevos formatos que definían un porcentaje de cumplimiento, conjuntamente con la elaboración de nuevos informes de menor detalle, que arribaron al establecimiento de acciones emergentes para llevar a cabo el proceso de aprendizaje y mejoramiento continuo.

Resultados

Planear y actuar

En este apartado, se dilucidan de manera cualitativa los hallazgos, partiendo de la codificación propuesta (figura 2); estos, se determinaron a través de la recurrencia de hechos observados en las UPM estudiadas durante las dos primeras fases del ciclo de la IA. Los hallazgos o falencias organizacionales, se obtuvieron por medio del análisis documental de los informes y *workshops* realizados con los equipos de profesionales en campo, representantes de las organizaciones gubernamentales involucradas y los investigadores. Lo obtenido se explica por disciplina y subárea, así: la tabla 1 provee lo relacionado a minería, la tabla 2 a la disciplina ambiental y la tabla 3 a empresa. Paralelamente, se esboza una escueta descripción del conocimiento fundado en las organizaciones mineras para cambiar esos hábitos informales.

Tabla 3

Hallazgos y conocimiento fundado en Minería

Hallazgos	Conocimiento
M1-Georreferenciación	
<ul style="list-style-type: none"> · Extracción de mineral fuera del área concesionada. · Ocupación, perturbación o despojo del área por parte de sujetos invasores. · Desaprovechamiento de reservas disponibles. 	<ul style="list-style-type: none"> · Implementa el uso de un sistema de posicionamiento global (GPS). · Amojoña el polígono de explotación y reconoce la figura legal de amparo administrativo. · Identifica métodos de recolección y recuperación.
M2-Acceso al yacimiento	
<ul style="list-style-type: none"> · Vías de acceso en precario estado. · Inconsistencia en las dimensiones de las puertas de acceso subterráneo. · Ausencia de señalización indicativa y preventiva. · Falta de mallas de seguridad, líneas de vida o manilas, instalaciones eléctricas en mal estado, difícil telecomunicación. 	<ul style="list-style-type: none"> · Estabiliza bancadas, rellena con estériles, humecta vías y planea zanjas. · Amplía las puertas según lo establecido por ley y construye peldaños. · Identifica el título, hace señales de seguridad e implementa tableros de medición de gases. · Asegura condiciones básicas en la entrada para disminuir los riesgos en la operación.

M3-Sostenimiento	
<ul style="list-style-type: none"> · Geometría inadecuada de los taludes. · Terrazas con dimensiones inapropiadas para el aprovechamiento de las reservas. · Piscinas de sedimentación con longitud y profundidad incorrectas. · Sistemas de ventilación inadecuados, según avances subterráneos. · Planos desactualizados. 	<ul style="list-style-type: none"> · Rediseña los ángulos según términos geotécnicos y la maquinaria disponible. · Distingue métodos para la reconstrucción de las secciones de bancos. · Adecúa las piscinas, inhibiendo la afectación del cauce del río. · Construye tambores, ajusta y mejora los sistemas de ventilación.
M4-Sistema de Explotación	
<ul style="list-style-type: none"> · La maquinaria utilizada es desvencijada. · Voladuras con explosivos artesanales mal manipulados. · Predominio de la minería a pico y pala. · Malacates, vagonetas y rieles en estado lamentable. · Producción estacionaria dependiente de nuevas variables (v.g. meteorología, mercado, otras actividades agropecuarias). 	<ul style="list-style-type: none"> · Consigna un plan de mantenimiento preventivo/correctivo, e instaura un taller. · Distingue la legislación sobre adquisición y manipulación de explosivos, además de la importancia de un polvorín. · Implementa elementos de seguridad industrial. · Optimiza e igualmente proyecta la mejora de las tecnologías empleadas. · Establece patios de acopio.
M5-Higiene y seguridad industrial	
<ul style="list-style-type: none"> · Falta de programa de salud ocupacional. · Necesidad de capacitación sobre seguridad minera y salvamento minero. · Desuso de equipos de medición de gases. · Ausencia de cultura de autocuidado y prevención, como de elementos de seguridad. · Señalización inadecuada en áreas de riesgo (v.g. pozos sedimentadores, áreas inactivas o inestables). 	<ul style="list-style-type: none"> · Reconoce el contenido de un programa de salud ocupacional. · Identifica las organizaciones que ofrecen capacitaciones en la temática. · Utiliza un multidetector e instruye seguridad en minería subterránea a los demás trabajadores. · Hace uso continuo y responsable de los elementos de seguridad industrial. · Elabora e instala señalización preventiva.
M6-Documentación legal minera	
<ul style="list-style-type: none"> · Falta y difusión del reglamento interno de trabajo. · Operar sin póliza minero-ambiental. · No poseer el formato básico minero semestral y anual diligenciado; inconsistencias en el pago de regalías. · Ajustes del PTO y PMA. · Desprolija presentación de informes ambientales semestrales. · No vigencia de la póliza minero-ambiental. 	<ul style="list-style-type: none"> · Da razón a la importancia de informar las políticas operacionales a los trabajadores. · Reconoce los efectos legales de cumplir con estos deberes contractuales. · Tiene claridad sobre el deber de pago de la contra prestación por el aprovechamiento del subsuelo. · Anuncia a la autoridad minera y ambiental cualquier cambio relevante en la operación de la UPM.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4

Hallazgos y conocimiento fundado en Ambiente

Hallazgos	Conocimiento
A1-Manejo de estériles	
<ul style="list-style-type: none"> · Configuración de botaderos sin previos estudios técnicos · Ubicación de los botaderos cerca de fuentes hídricas o nacimientos de agua. · Sobrecargas y agrietamientos. · Falta de barreras vivas y de debido manejo de aguas de escorrentía en los botaderos. 	<ul style="list-style-type: none"> · Asimila el riesgo de disponer los materiales sin certeza técnica. · Está al tanto de las penalizaciones, por tanto, redefine el área para el botadero. · Realiza obras de estabilización «terraceo». · Recupera, mediante la siembra, especies arbóreas nativas y empradiza. Construye zanjas laterales y disipadores de energía.
A2-Permiso de vertimientos	
<ul style="list-style-type: none"> · No reporte de tipos y disposición de vertimientos ante autoridades ambientales. · Ingreso de maquinaria para la extracción, «camiones y retroexcavadoras» a fuentes hídricas. · Ausencia de rejillas, sedimentadores, trampa de grasas, o tanques de neutralización. 	<ul style="list-style-type: none"> · Identifica que el no reportar es causal de cancelación de la concesión minera. · Sabe que los derrames emitidos por los mecanismos traen riesgos punibles y ambientales. · Construye sistemas para el manejo de vertimientos.
A3-Tratamiento de aguas	
<ul style="list-style-type: none"> · Incertidumbre sobre la cantidad de aguas residuales generadas. · Sistemas obsoletos de sedimentación y recirculación de agua. · Falta de permisos ambientales, para el bombeo hidráulico de las actividades subterráneas. · Ausencia de monitoreos físico-químicos a las aguas entregadas al ecosistema. 	<ul style="list-style-type: none"> · Diferencia metodologías para la medición de volúmenes de agua. · Realiza mantenimiento periódico de los sistemas de tratamiento. · Se previene ante posibles consecuencias punitivas, en caso de una fiscalización. · Reconoce las posibles sanciones por la falta de los análisis.
A4-Concesión de aguas	
<ul style="list-style-type: none"> · Desconocimiento sobre la cantidad de agua requerida para la operación. · No cuenta con permisos ambientales para captar agua de fuentes cercanas. · Ausencia de monitoreos físico-químicos a las aguas extraídas. 	<ul style="list-style-type: none"> · Realiza mediciones periódicas, junto a la instalación o mantenimiento de medidores. · Diferencia los riesgos legales de no contar con las licencias para la captación de aguas. · Deducer las posibles sanciones por la falta de los análisis requeridos.
A5-Emisiones	
<ul style="list-style-type: none"> · Predominio de uso energético de hidrocarburos «gasolina y diésel». · Impericia en la medición periódica de emisiones. · Ausencia en la realización de sonometrías o dosimetrías. · Inexistencia de cronogramas para la medición de gases. 	<ul style="list-style-type: none"> · Admite la existencia de otras fuentes energéticas, menos costosas, o utiliza las existentes eficientemente. · Mide para disminuir el material particulado esparcido en el ambiente. · Aprueba el requerimiento de llevar a cabo estas mediciones. · Reconoce la relevancia, legal y ambiental, de realizar estos controles periódicos.

A6-Consumo de madera	
<ul style="list-style-type: none"> · La madera es principalmente captada de bosques naturales. · Ingenuidad al captar madera del entorno, sin previo permiso de recuperación forestal. · Compra de cargamentos de madera a leñadores ilegales. · Uso de especies arbóreas nativas de difícil recuperación. 	<ul style="list-style-type: none"> · Cree en la posibilidad de diversificar estas materias primas, a partir de bosques comerciales. · Admite los efectos legales de realizar talas no oficializadas. · Discierne sobre el deterioro ambiental generado al respaldar esas prácticas ilegales. · Identifica las maderas adecuadas para el sostenimiento de la estructura.
A7-Manejo de vías	
<ul style="list-style-type: none"> · Las vías no cuentan con medidas de contención. · Falta de protección a caudales de agua cercanos a las vías. · Afectación estructural de viviendas cercanas y otras formas de contaminación por el uso de la vía. · Desconocimiento del uso del material removido en la apertura de la vía. 	<ul style="list-style-type: none"> · Entiende sobre drenajes, contención de meteorización y estabilización de taludes. · Establece cunetas laterales, tubificación y lloraderos. · Insta al trabajo mancomunado con alcaldías para reubicar las viviendas y residentes, e irriga vías. · Utiliza el material en la elaboración de terraplenes o recuperación morfológica.
A8-Uso de residuos sólidos y peligrosos	
<ul style="list-style-type: none"> · Hay ausencia de puntos de acopio y clasificación de residuos. · Nulidad en la reutilización de residuos. · El lugar de almacenamiento de los residuos es indeterminado. · Confusión de residuos peligrosos (v.g. llantas, químicos, aceites, etc) con otros. 	<ul style="list-style-type: none"> · Crea puntos ecológicos con recipientes o canecas rotuladas. · Cataloga y maneja residuos que pueden ser reciclados. · Crea y señala un lugar determinado para depositar residuos. · Lleva a cabo campañas de capacitación y acondiciona un lugar para su almacenamiento y posterior transporte.
A9-Manejo paisajístico, flora y fauna	
<ul style="list-style-type: none"> · Alteración representativa de la flora, debido al descapote en las áreas. · Afectación importante de la fauna, por la construcción de infraestructura física. · Pocas acciones de recuperación de cobertura vegetal. · Déficit de utilización de pantallas visuales vegetales, desuso de geoformas. 	<ul style="list-style-type: none"> · Revegetaliza áreas de recuperación. · Insta al trabajo con corporaciones ambientales, para la reubicación de las especies animales. · Establece un vivero de plántulas nativas en parte de la UPM. · Caracteriza el uso de estas ventajas, como parte de la recuperación morfológica.
A10-Empleo de aguas de escorrentía	
<ul style="list-style-type: none"> · Zanjas de coronación y canales perimetrales defectuosos. · Inexistencia de alcantarillado. · Deficiente drenaje transversal y longitudinal de bancos y terrazas. · Mal estado de pozos sedimentadores o desarenadores; falta de disipadores de energía. 	<ul style="list-style-type: none"> · Implementa mantenimiento, ensanche o construcción de los sistemas. · Coordina con los respectivos servidores públicos locales su planeación y construcción. · Sostiene y erige cunetas o canales. · Previene acumulación de los pozos y los amplía, reconoce además, la necesidad de disipadores de energía.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 5

Hallazgos y conocimiento fundado en Empresa

Hallazgos	Conocimiento
E1-Dirección	
<ul style="list-style-type: none"> · Predominio de representación mercantil unipersonal. · Representante legal y trabajadores polivalentes con vínculos familiares. · Preponderancia de ejecución de actividades gerenciales por parte de hombres. · Hegemonía de micro y pequeñas empresas basadas en procesos tradicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> · Identifica otros tipos de sociedades comerciales y vislumbra su acogimiento. · Admite las ventajas de consolidar una familia-empresa. · Distingue ventajas en la redistribución del mando y la inclusión en las funciones directivas a mujeres. · Percibe las posibilidades de crecimiento a través del mejoramiento de sus procesos.
E2-Producción	
<ul style="list-style-type: none"> · Amplias reservas de material estimado. · Incumplimiento de las metas o volúmenes de producción aprobadas para el título. · Insuficiencia de capacidad operativa e instalada. · Carencia de procesos operativos para la agregación de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> · Acepta la gran disponibilidad de material a ser aprovechado. · Idea estrategias para cumplir con la cifra aceptada para la obtención del contrato de concesión minera. · Explora métodos para optimizar e implantar nuevos bienes de capital. · Proyecta nuevos procedimientos operacionales.
E3-Finanzas	
<ul style="list-style-type: none"> · Falta de una estructura financiera. · Inexistencia de documentación como registros contables o financieros básicos. · Exceso de pago en costos y gastos operacionales. · Desconocimiento de pagos tributarios realizados como por haber. · Falta de mecanismos de apalancamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> · Reconoce un activo, pasivo o patrimonio financiero. · Emplea un libro diario de cuentas y busca asesoría contable sobre balances y estados. · Conoce el concepto de punto de equilibrio y vislumbra pérdidas y ganancias. · Diferencia deberes tributarios como declaración de renta, pago de regalías y otros. · Identifica servicios ofrecidos por intermediarios financieros.
E4-Mercadeo	
<ul style="list-style-type: none"> · Preponderancia en el uso de canales tradicionales «intermediarios comerciales». · Predominio de promoción de productos voz a voz. · Establecimiento de precios equivalentes a los de la competencia zonal. · Práctica de intercambios comerciales basados en trueques. · Ausencia de imagen corporativa. 	<ul style="list-style-type: none"> · Vislumbra estrategias para llegar a nuevos nichos utilizando diversos canales. · Implementa material publicitario, como: vallas, tarjetas de presentación, calendarios o «P.O.P». · Se comunica con la competencia para buscar establecer precios justos. · Promueve la utilización de dinero, en vez del pago por especie de los productos. · Utiliza una imagen y eslogan para su negocio.

E5-Organización administrativa	
<ul style="list-style-type: none"> · Inexistencia de una plataforma estratégica para la empresa. · Falta de estructura organizacional, «organigrama». · Unidad de mando y polivalencia de ocupaciones a cargo del titular. · Fluctuación entre la operación minera y actividades agropecuarias. 	<ul style="list-style-type: none"> · Diferencia una visión, misión y objetivos para la organización empresarial. · Asiente la conveniencia de contar con una infraestructura clara para el funcionamiento. · Admite la necesidad de establecer áreas y funciones a los colaboradores. · Determina la posibilidad de establecer unidades de negocio para su empresa.
E6-Recursos humanos	
<ul style="list-style-type: none"> · Superioridad de la compensación laboral a destajo. · Bajo nivel de calificación de las personas, siendo recurrente el analfabetismo funcional. · Carencia en la afiliación al Sistema de Seguridad Social (SSS) de los trabajadores. · Olvido en el establecimiento de manuales de funciones. 	<ul style="list-style-type: none"> · Deduce la necesidad de ofrecer estabilidad laboral a los trabajadores. · Impulsa a los funcionarios a capacitarse y reingresar en el sistema educativo. · Prevé la inscripción obligatoria al SSS y los riesgos laborales de los trabajadores. · Admite la importancia de determinar responsabilidades explícitas con los trabajadores.
E7-Documentación legal empresarial	
<ul style="list-style-type: none"> · Deficiencia en el registro mercantil ante las cámaras de comercio. · Carencia de soportes de pago al SSS de los colaboradores. · Ausencia del documento del contrato de concesión en el lugar de operación o archivos. · Preeminencia de contratos laborales de hecho con los trabajadores. · Falta de acceso al Registro Único de Comercializadores de Minerales (Rucom). 	<ul style="list-style-type: none"> · Acata las desventajas legales y de mercado que le atribuye la ausencia del registro. · Admite los riesgos inherentes de no cumplir con los deberes laborales básicos. · Reconoce las posibles vicisitudes legales, ante una visita de la autoridad fiscalizadora. · Acepta los posibles perjuicios legales ante la no existencia de documentación contractual. · Distingue el registro como medida institucional para combatir la ilegalidad minera.
E8-Responsabilidad social empresarial (RSE)	
<ul style="list-style-type: none"> · Asentamientos irregulares en los polígonos de explotación. · Presencia de habitantes desplazados por el conflicto interno en el área. · Constante interés por auspiciar obras de beneficio común. · Ausente contratación de personal reinsertado o desplazado por el conflicto interno. 	<ul style="list-style-type: none"> · Previene junto a las alcaldías locales, el establecimiento de estas viviendas irregulares. · Coadyuva a la búsqueda de soluciones con autoridades públicas y privadas locales. · Registra las obras de interés común auspiciadas con recursos de la operación minera. · Ofrece apoyo a esta población vulnerable, reconociendo las ventajas tributarias reguladas.

Fuente: elaboración propia.

Monitorear y evaluar

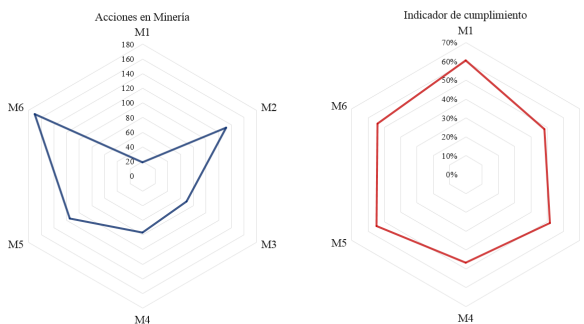
El conocimiento fundado, resultado de las primeras dos primeras fases del ciclo de la IA, fue monitoreado y evaluado, en coherencia a las áreas disciplinarias y subáreas desde la

codificación propuesta. Los datos cuantitativos se obtuvieron mediante la sistematización de los indicadores de cumplimiento, que se ceñían particularmente dependiendo de las subáreas que denotaban los hallazgos o falencias organizacionales por UPM estudiada. En caso de que una organización minera no tuviese acciones a llevar a cabo en alguna(s) subárea(s), no se registraba el indicador. En el trabajo de campo se presentaron algunos obstáculos como la imposibilidad de acceder a zonas de explotación, debido a la presencia de grupos armados ilegales, cuyos titulares y advertencias expresas por los funcionarios públicos de los municipios no garantizaban seguridad para los equipos, y como la inactividad operativa evidenciable de algunas UPM, que no hicieron oficial el cierre de la mina, lo cual perjudicó la completa aplicación metodológica del estudio en 8 títulos o UPM.

El monitoreo y evaluación, se exponen por cada una de las disciplinas: minería (figura 3), ambiente (figura 4) y empresa (figura 5); esto de manera gráfica en radiales, cuyos nodos representan las subáreas según la clasificación expuesta y se yuxtaponen a los hallazgos y conocimiento fundado, clasificados en las tablas 1, 2 y 3. El radial a la izquierda demuestra el número de consideraciones, mientras que el radial de la derecha indica en porcentaje los promedios de cumplimiento de las acciones. Posteriormente, se relata el promedio de desempeño de la disciplina acompañado de una descripción sucinta del rendimiento por subárea. Seguidamente, se señala el promedio de acciones y su cumplimiento por disciplina (figura 6), y, finalizando, se propone un indicador compuesto de formalización de la pequeña minería, consistente en la media estadística de desempeño de las áreas disciplinares, ya que como se mencionó anteriormente, la gradación de cada una es simétrica con el ánimo de avanzar en el desarrollo sostenible del sector o su formalización económica como pre-condición.

Figura 2

Monitoreo y evaluación minería

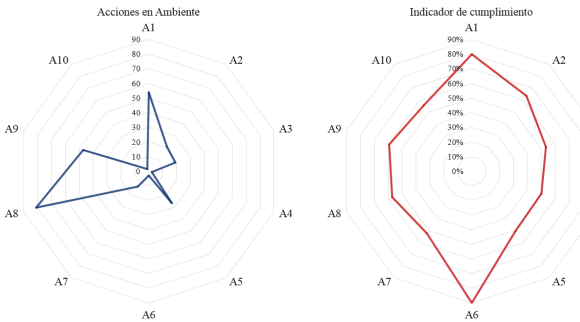


Fuente: elaboración propia.

En el caso de la minería del total de 582 acciones se obtuvo un promedio de aprendizaje equivalente al 53 por ciento. El mayor rendimiento de las subáreas se presenta en Georreferenciación (M1), no obstante es la de menor recurrencia; la documentación legal minera (M6) de otro lado es aquella en la que más falencias se determinaron, la cual obtiene un desempeño que se encuentra un punto sobre la media. En cuanto a sistema de explotación (M4), es la subárea que presenta los progresos más débiles: seis puntos debajo de la media; acceso al yacimiento (M2), es entre tanto, la segunda subárea que más incidencias contiene; sin embargo, obtiene un desempeño uniforme al promedio. En lo relacionado a higiene y seguridad industrial (M5) se estableció un desempeño de la subárea dos puntos sobre la media, por último, el aprendizaje basado en Sostenimiento (M3), es en orden la segunda subárea con menos acciones y cumple con dos puntos debajo de la media.

Figura 3

Monitoreo y evaluación ambiente



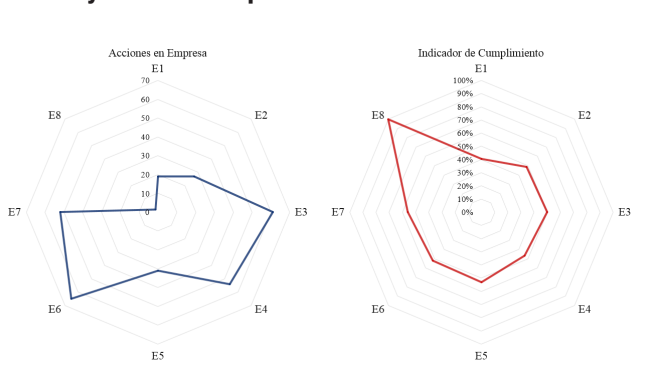
Fuente: elaboración propia.

En la disciplina Ambiente se acordaron un total de 269 acciones, para un cumplimiento promedio de 61 por ciento. El uso de residuos sólidos y peligrosos (A8) se presenta como la subárea que más demostró vicisitudes, empero, obtuvo progresos de cuatro puntos debajo del promedio. Concesión de aguas (A4) y empleo de aguas de escorrentía (A10), por otro lado, demostraron requerir mínimas atenciones, pero con un rendimiento endeble con respecto al promedio, situación que se replica para el consumo de madera en número de acciones (A6), que no obstante, cuenta con el más alto registro de cumplimiento. Manejo de estériles (A1) se destaca por ser una subárea que demandó alto aprendizaje, e igualmente su desempeño es considerable al situarse diecinueve puntos sobre el promedio.

Manejo paisajístico, flora y fauna (A9), es acreedora de agrupar el tercer mayor número de consideraciones, con rendimiento dos puntos debajo de la media. Con respecto a las apreciaciones en emisiones (A5), su rendimiento fue diez puntos inferior a la media. Permiso de vertimientos (A2) expone un rédito tres puntos sobre la media; finalizando, tratamiento de aguas (A3) y manejo de vías (A7) presentan un desempeño homogéneo al ser inferior ocho puntos con respecto al promedio; no obstante, el número de consideraciones es inferior con respecto al promedio.

Figura 4

Monitoreo y evaluación empresa



Fuente: elaboración propia

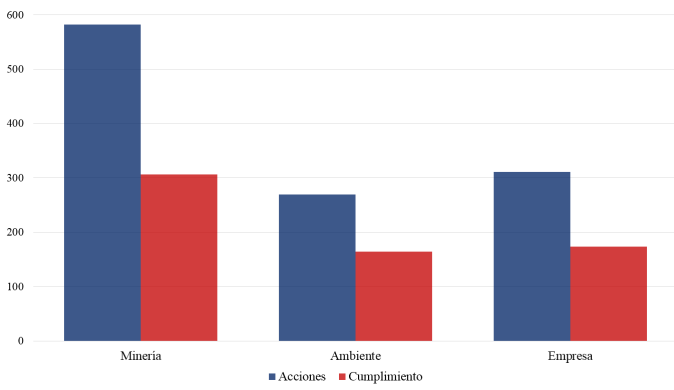
Para la disciplina de empresa se consideran 311 acciones en total, para un desempeño promedio del 56 por ciento. El mayor número de acciones se presenta en la subárea de recursos humanos (E6) que demuestra un cumplimiento cuatro puntos inferiores a la media; la segunda más requerida es finanzas (E3), cuyo desempeño se sitúa 6 puntos debajo del promedio. RSE (E8) por otro lado, presenta una efectividad absoluta, sin embargo, con un volumen exiguo de consideraciones. En lo que respecta a dirección (E1) y producción (E2), tanto la cantidad de acciones como su cumplimiento, determinan ser modestos; la subárea organización administrativa (E5) tiene una cantidad mediana de consideraciones, y un desempeño moderado. Por último, documentación legal empresarial (E7), como mercadeo (E4) presentan una cantidad de consideraciones homogéneas, no obstante, el desempeño de la primera equivale a la media, y el de la segunda resulta ser moderada.

Como desenlace de la sección, la figura 6 plantea la presentación de un indicador compuesto de formalización, resultado del promedio de cumplimiento de las acciones propuestas en todas las UPM estudiadas, el cual se situó en 57 por ciento. De manera tal, que

la disciplina Ambiente se considera como líder de desempeño al situarse cuatro puntos sobre la media, Empresa se establece como una disciplina seguidora al fijarse un punto por debajo del promedio, y Minería expone una ejecución moderada cuatro puntos bajo la media, aunque es la disciplina con un mayor volumen de acciones propuestas.

Figura 5

Total acciones y su desempeño por disciplina



Fuente: Elaboración propia

Discusión y conclusiones

Se ha evidenciado el compromiso mayoritario de los pequeños mineros participantes del estudio en mejorar sus prácticas y rutinas organizacionales en las áreas disciplinares investigadas o a «formalizarse». A su vez, el estudio presentó evidencia empírica del papel transformador que tiene la difusión de conocimiento científico en poblaciones vulnerables. Aunque la construcción del modelo aplicado partió del análisis de la regulación minera colombiana y del conocimiento de los académicos involucrados, fue desde la interacción con las personas objeto de la política nacional de formalización minera como se afinaron los métodos. Otra noción, es la de reconocer este tipo de proyectos demostrativos como una fuente de información validada para la formulación de políticas públicas apropiadas, esto es fundamental en el demandado aprendizaje político y social que requieren los Estados para la organización de su industria y aprovechamiento sostenible de sus recursos naturales renovables y no renovables. No obstante, intenciones como la presentada en este artículo, no reemplazan los resultados de una estructura científica y tecnológica, que produzca conocimiento adecuado y capital humano nativo altamente calificado en las disciplinas examinadas. Tales procesos requieren del compromiso del Estado y deben ser planeados intergeneracionalmente.

Ahora, en lo que concierne a las disciplinas abordadas, minería, presenta grandes resquicios en el conocimiento que tienen los pequeños mineros sobre los deberes contractuales asumidos con el Estado. Entre estos sobresalen el pago de pólizas mineras y ambientales, como ajuste de los Planes de Manejo Ambiental (PMA), y el Programa de Trabajos y Obras (PTO). Otro aspecto dilucidado, es que la organización minera adolece, desde los conceptos de Sabato (1979), de conocimiento tecnológico codificado y de limitada tecnología incorporada, ya que principalmente se adelantan actividades empleando conocimiento tecnológico tácito, soslayando los planes. Otra limitante aguda es la precaria infraestructura en la que el minero opera, lo cual aumenta el riesgo de acontecimientos catastróficos y pone en cuestión la estabilidad de su producción. Ante este desconcierto se propone que los PMA y PTO, exigidos para la concesión minera, sean interiorizados por parte de los titulares, ya que estos planes o estudios previos ambientales y operacionales, son una manifestación institucional de la actividad sostenible de la minería; no obstante, el impulso de estas acciones debe ser incorporado a la política pública del sector, a través de programas que induzcan su aprendizaje permanente, en adición a la generación de capacidades organizacionales.

En el área Ambiente, el uso de residuos sólidos y peligrosos requiere una especial atención, ya que la mala disposición pueden generar afectaciones irremediables. Chandrappa y Bhusan Das (2011), mencionan externalidades en la salud humana y el ambiente, como riesgos de epidemias, peligro de incendios, reproducción de roedores y mosquitos vectores, además, de impedir mantener un ambiente en el que sus habitantes o trabajadores vivan cómodos. Inclusive, su mala disposición conlleva contaminación de fuentes hídricas y suelos, con incontables costos futuros. En orden de ocurrencia, el inadecuado manejo de material estéril puede producir impactos ambientales traducidos en la deformación de terrenos, localización no planeada, como emisiones potenciales de material particulado en la atmósfera y desviación inadecuada de afluentes. Además, propensión a explosiones o colapsos relevantes, que pueden generar pérdida de vidas humanas (European Commission, 2009).

Continuando en el área disciplinar ambiente, lo referente a manejo paisajístico, flora y fauna, muestra una problemática abrumadora. Colombia es considerado como uno de los países megadiversos del mundo, según la Convention on Biological Diversity (2013), albergando el 10 por ciento de la diversidad del planeta, con 314 tipos de ecosistemas y un gran sistema de fuentes hidrológicas en las cuatro cuencas subcontinentales masivas del Amazonas, el Orinoco, Magdalena-Cauca y el Pacífico; además, cuenta con varias áreas de alta diversidad biológica en los ecosistemas andinos, que se caracterizan por una variedad importante de especies endémicas, seguido de la selva amazónica y los ecosistemas húmedos de la zona biográfica del Chocó. Ante este panorama, formular políticas públicas

transversales, enfocadas a fortalecer el desarrollo sostenible de la minería en este país, es un desafío inter e intra organizacional por parte de: el Ministerio de Minas y Energía, el Ministerio de Ambiente y Desarrollo sostenible, el Ministerio de Defensa y el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación dirigido por Colciencias.

En empresa, los principales rezagos se concentran en la calificación del capital humano, ya que los trabajadores, e inclusive los titulares, carecen de capacidades para desempeñar los procesos y procedimientos contenidos en el PTO y PMA. Paralelamente, las fuentes de financiamiento para dar continuidad a las operaciones son en su mayoría informales, debido a que la falta de garantías de capital, basado en la propiedad de bienes de producción por parte de los pequeños mineros, los obliga a apalancar su actividad mediante mecanismos de crédito poco ortodoxos que afectan directamente su liquidez; a saber: trueques, acuerdos de buena fe, solvencia con clientes usuales, préstamos clandestinos, etc. que en ocasiones superan los límites de usura. Otro problema periódico es la desprolijidad de los registros contables, lo cual impide que la organización identifique si su actividad en la práctica es financieramente viable. Frente a esto, se requiere crear instrumentos financieros –líneas de crédito– adecuados por parte de las autoridades.

A su vez, el débil mercadeo implementado provoca que los productos no puedan acceder a nuevos clientes, de manera que el valor que podría ser la utilidad del minero es distribuido entre los integrantes de los canales de distribución, tanto logísticos como comerciales. Una dinámica del ambiente empresarial que en alto grado compromete la «evolución organizacional» (Lara-Rodríguez y Rojas-Contreras, 2014; Lara-Rodríguez, Rojas y Martínez, 2015) de los pequeños mineros, es la situación de desventaja en la que se sitúan al competir con los mineros ilegales, que al no pagar regalías y no someterse a las exigencias de un contrato, extraen minerales de forma predatoria a costos mínimos y máximo riesgo. Los materiales extraídos en la ilegalidad, en ocasiones, son filtrados al mercado legal, mediante figuras irregulares, generando a proveedores cuestionables ganancias superiores. En este último aspecto las autoridades gubernamentales del sector, se encuentran en la implementación del «Registro Único de Comercializadores de Minerales», Rucom, que busca deslegitimar el comercio de minerales que no compruebe su explotación legal. No obstante, el mismo Estado debe promover la compra de minerales extraídos por los pequeños mineros, como una estrategia de búsqueda pública de la formalización del sector.

En la presente investigación se reconoce una marcada dispersión del desempeño, puesto que cada organización posee diferentes capacidades de aprendizaje o absorción de conocimiento heredados, igual como los modelos de negocio y habilidades de gestión son heterogéneos, tanto local como regionalmente. Algunas UPM muestran desde un enfoque evolutivo, mayor reacción para adaptarse a los cambios, variando, seleccionando y

reteniendo conocimientos favorables, incrementando, así, sus posibilidades de supervivencia en el turbulento ambiente de los negocios. Infelizmente, existen otras organizaciones cuyos pocos atributos de adaptación o debilidad en el aprendizaje hacen que comprometan seriamente su supervivencia. Ante esta realidad, los gobiernos locales, regionales y el nacional, así como las empresas de minería a gran escala —demandantes de materias primas minerales— y otros actores institucionalmente inmersos pueden impulsar alternativas co-evolutivas al identificar, en las poblaciones de empresas, las organizaciones mejor adaptadas y promover, a partir de estas, la constitución de asociaciones o cooperativas de pequeños mineros. Desde este enfoque, los hallazgos y conocimiento fundado en las pequeñas organizaciones mineras pueden ser retenidos homogéneamente; los beneficios de estas alternativas en la población de empresas trae consigo la reproducción de rutinas exitosas y avances en el desarrollo sostenible del sector.

Los escépticos encontrarán el ejercicio de la pequeña minería como sucio, financieramente inviable y ambientalmente insostenible. No obstante, se vislumbra que la pequeña minería en Colombia genera una cantidad considerable de relaciones productivas y comerciales, que ligeramente dinamizan las economías locales intersectorialmente, empleando recursos humanos con una baja preparación y propensos al desempleo. Conjuntamente, promueve alternativas productivas estacionarias para pequeños agricultores, comerciantes, transportadores, constructores, orfebres, etc., todo lo cual beneficia a familias y comunidades vulnerables. Se sostiene, por tanto, que la alternativa de paralizar las actividades de pequeña minería no es una solución acorde con la problemática social y ambiental. Adicionalmente, la heterogénea capacidad del Estado en la aplicación de las reglas y los diferentes grados de gobernanza presentes en el territorio colombiano inviabilizan tal posibilidad. Por lo contrario, se debe entonces impulsar su productividad.

La IA, como estrategia transformadora y desarrolladora práctica de conocimiento, es una posibilidad efectiva en la realización de objetivos sociales, económicos y ambientales valiosos, al comprobar que se produjo mejoramiento de las pequeñas organizaciones mineras de manera transdisciplinaria. Sin embargo, este tipo de intenciones deben ser permanentes y reproducidas a otros estratos de las actividades productivas informales del país, ya que desde el conocimiento como del aprendizaje, se pueden construir instituciones y gobernanza que garanticen avanzar en un desarrollo sostenible, basado en las riquezas naturales que Colombia posee. No obstante, aquí el papel del Estado es definitivo, afianzando políticas públicas y leyes inclusivas con la población vulnerable para, de esa forma, vincularla al sistema social con el objeto de entrar en una trayectoria virtuosa hacia el desarrollo sostenible.

La informalidad económica es un problema recurrente en la estructura de los sistemas sociales latinoamericanos; desde este aspecto, el Estado nacional y sus instituciones

deben gestionar estrategias innovadoras para realizar una adecuada aplicación de la ley. Sin embargo, estas estrategias deben surgir del aprendizaje de los formuladores de política pública, puesto que reglas elaboradas por influencia de grupos de interés en torno al poder pueden crear barreras de entrada, disonantes con la pobreza y la desigualdad. Es decir, como el artículo evidenció, el fomento a una actividad económica mediante impulsos a su productividad es mejor instrumento de formalización que el castigo. Si bien se debe reconocer que existe un intrincado marco regulatorio del sector minero en Colombia, en la actualidad no existe una organización del Estado dedicada exclusivamente al fomento de la pequeña minería, a través de la investigación y desarrollo de tecnologías apropiadas para el sector. Este tipo de transferencias tecnológicas aceleraría el proceso de salida de estas poblaciones de la economía oscura. Así, la política nacional de formalización minera en Colombia es proactiva al favorecer investigaciones científicas que generan información para los formuladores de política, además, de conllevar la transformación de rutinas insostenibles existentes en gran parte de las UPM estudiadas, pero es débil al dotar directamente con medios de producción a los pequeños mineros.

Si bien puede ser ambiguo el uso del concepto de desarrollo sostenible de la pequeña minería, el marco expuesto es una alternativa loable, en el accionar institucional del sector, ya que el conocimiento generado con los interactuantes fue mayoritariamente seleccionado y retenido. Esto puede ser asimilado en otras facetas del sector minero de Colombia que no se trataron en esta investigación. Por ejemplo, el actual gobierno mediante la resolución «180102 de 2012» (Ministerio de Minas y Energía, 2012b), estableció una serie de materiales estratégicos para el país, considerando análisis hechos por el Servicio Geológico colombiano, en donde se determina un potencial para el hallazgo de oro, metales del grupo del platino, cobre, hierro, coltán, fosfato de potasio, magnesio, uranio y carbón metalúrgico. La denominación de estratégicos se debe en que según la Unidad de Planeación Minero Energética (2013), son productos escasos y bienes minerales que deben ser importados; productos mineros llamados «portadores de futuro» cuya demanda deberá crecer por su aplicación en altas tecnologías (v.g. tierras raras, litio, cobalto o tántalo); y recursos que representan ventajas comparativas esenciales para la economía por la creciente demanda mundial y altos precios. No obstante, existe desconcierto en relación a la forma principalmente clandestina en que en la actualidad se extraen materiales como el coltán, el platino y el oro. Esto en áreas de la magnífica riqueza natural que incluyen *hotspots* de biodiversidad y son principalmente poblados por grupos raizales, que viven en condiciones de miseria, e incorporan en sus procesos productivos de subsistencia mercurio como reactivo de lixiviación del oro y platino, además, de innumerables externalidades negativas. Aquí, se vislumbran problemáticas impactantes, que requieren del involucramiento continuo de

los actores del sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación y una política pública propicia para el desarrollo sostenible de la minería de estos minerales, más aún, ante la posibilidad de desmovilización de los principales grupos armados ilegales del país.

Referencias Bibliográficas

- Adelman, Clem** (1993). «Kurt Lewin and the Origins of Action Research», *Educational Action Research* 1(1), pp. 7-24.
- Agencia Nacional de Minería** (2013). «Tramites Ambientales» Recuperado (https://www.anm.gov.co/sites/default/files/DocumentosAnm/permisos_ambientales.pdf).
- Auty, Richard M** (2003). «Natural Resources, Development Models and Sustainable Development» en *International Institute for Environment and Development, Environmental Economics Programme*. Stevenage, pp. 0-25. UK, Earthprint Limited. Recuperado (<http://eprints.lancs.ac.uk/9356/>).
- Auty, Richard M** (2007). «The Resources Curse and Sustainable Development» en *Handbook of Sustainable Development*, vol. I, G. Atkinson, S. Dietz, y E. Neumayer, ed., pp. 207-219. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publishing.
- Azapagic, Adisa** (2004). «Developing a Framework for Sustainable Development Indicators for the Mining and Minerals Industry» *Journal of Cleaner Production* 12(6), pp. 639-662.
- Baksi, Soham y Pinaki Bose** (2016). «Informal Sector, Regulatory Compliance, and Leakage» *Journal of Development Economics* 121(July), pp. 166-176. Recuperado (<http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0304387816300207>).
- Barreto B., Patricia C., Oscar Gutiérrez M. y Juan S. Lara R.** (2014). «La reconversión industrial de la siderúrgica Integrada en Colombia» *Estudios Gerenciales*. Recuperado (<http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2014.05.001>).
- Chandrappa, Ramesha y Diganta Bhusan Das** (2011). *Environmental Science and Engineering Environmental Engineering*. R. Allan, R. J. Murphy, y W. H. Rulkens, ed., London, GBR, Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Congreso de Colombia** (2001). «Ley 685 de Agosto 15 de 2001» (Diario Oficial No. 44.545 de Septiembre 8 de 2001), p. 69. Recuperado (<http://www.bdlaw.com/assets/htmldocuments/Colombia - Ley 658 de 2001 Mining Law.PDF>).
- Convention on Biological Diversity** (2013). «Colombia Country Profile» *Biodiversity Facts* 1-3. Recuperado 1° Junio. (<https://www.cbd.int/countries/profile/default.shtml?country=co#facts>).
- Crowson, Phillip** (2009). «The Resources Curse: A Modern Myth» en *Mining, Society, and a Sustainable World*. Berlin, Springer, pp. 3-35.
- Dosi, Giovanni, Richard R. Nelson y Sidney Winter** (2001). «Introduction: The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities» en G. Dosi, R. R. Nelson, and S. G. Winter, ed., *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*, pp. 1-37. Oxford: Oxford Scholarship Online. Recuperado (<http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/0199248540.001.0001/acprof-9780199248544>).
- Dreschler, Bernd** (2001). «Small-Scale Mining and Sustainable Development within the SADC Region» *Mining, Minerals and Sustainable Development* (84), pp. 1-165. Recuperado (http://commdev.org/files/1798_file_asm_southern_africa.pdf).
- Elkington, John** (2001). «Enter the Triple Bottom Line» *The Triple Bottom Line: Does it all Add Up?* 1(1986), pp.1-16.
- European Commission** (2009). *Reference Document on Best Available Techniques for Management of Tailings and Waste-Rock in Mining Activities*. Brussels. Recuperado (<http://eippcb.jrc.ec.europa.eu/reference/mmr.html>).

Fals Borda, Orlando (1978). «El Problema de Como Investigar La Realidad Para Transformarla». *Federación de Análisis de la realidad colombiana*, pp. 1-38.

Fals Borda, Orlando (1988). *Knowledge and People's Power Lessons with Peasants in Nicaragua, Mexico and Colombia*. New Delhi, International Labour Organisation.

Fals Borda, Orlando (1999). *Orígenes universales y retos actuales de la IAP / Orlando Fals Borda*. Recuperado (<http://ezproxy.unal.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cato2704a&AN=unc.000588852&lang=es&site=eds-live>).

Fals Borda, Orlando (2002). *Historia Doble de La Costa*. Bogotá D.C., Universidad Nacional de Colombia. Banco de la República. El Ancora. Recuperado (<http://ezproxy.unal.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=ir00238a&AN=unal.1395&lang=es&site=eds-live>).

Fals Borda, Orlando (2013). «Action Research and Participatory» *International Journal of Action Research* 9(2), pp.155-167.

Freeman, L y H. Miller (2009). «Human Resources Management» en *Sustainable Management of Mining Operations*, editado por J. Botin. Littleton, Colorado, Society for Mining, Metallurgy, and Exploration, Inc. Recuperado (<http://app.knovel.com/hotlink/toc/id:kpSMO0004/sustainable-management/sustainable-management>).

Ghose Ajoy K. (2009). «Technology Vision 2050 for Sustainable Mining» *Procedia Earth and Planetary Science* 1(1), pp. 2-6. Recuperado (<http://dx.doi.org/10.1016/j.proeps.2009.09.003>).

Gibbons, Michael, C. Limoges, H. Nowotny, S. Schwartzman, P. Scott y M. Trow (2010). *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*. London, GBR, SAGE Publications.

Güiza, Leonardo (2013). «La pequeña minería en Colombia: una actividad no tan pequeña» *Dyna* 80(181), 109-117. Recuperado (<http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/dyna/article/viewFile/35819/42262>).

Hartwick, John M. (1977). «Intergenerational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources» *American Economic Association* 67(5), pp. 972-974. Recuperado (<http://www.jstor.org/stable/1828079>).

Hentschel Thomas, Felix Hruschka y Michael Priester (2002). *Global Report on Artisanal & Small-Scale Mining*. London, GBR. Recuperado (<http://pubs.iied.org/pdfs/G00723.pdf>).

Hilson, Gavin (2000). «Sustainable Development Policies in Canada's Mining Sector: An Overview of Government and Industry Efforts» *Environmental Science & Policy* 3(4), pp. 201-211.

Hilson, Gavin (2007). «What Is Wrong with the Global Support Facility for Small-Scale Mining?» *Progress in Development Studies* 3(7), pp. 235-250.

Hilson, Gavin (2009). «Small-Scale Mining, Poverty and Economic Development in Sub-Saharan Africa: An Overview» *Resources Policy* 34, pp. 1-5.

Hilson, Gavin (2010). «'Once a Miner, Always a Miner': Poverty and Livelihood Diversification in Akwatia, Ghana» *Journal of Rural Studies* 26(3), pp. 296-307. Recuperado (<http://dx.doi.org/10.1016/j.jrurstud.2010.01.002>).

Hilson, Gavin y Barbara Murck (2000). «Sustainable Development in the Mining Industry: Clarifying the Corporate Perspective» *Resources Policy* 26(4), pp. 227-238.

Hodgson, Geoffrey M (2006). «What Are Institutions?» *Journal of Economic Issues* XL(1), pp. 1-25. Recuperado (<http://dx.doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>).

International Labour Office (2015). *Transitioning from the Informal to the Formal Economy*. First edit. Geneva, Switzerland, ILO] Publications. Recuperado (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_302539.pdf).

Karl, Terry Lynn (1997). *The Paradox of Plenty Oil Booms and Petro-States*. First. Berkeley and Los Angeles, California, University of California Press.

Lara-Rodríguez, Juan S., Patricia Barreto y Oscar Gutiérrez (2013). «Origen y establecimiento de un polo de crecimiento en Colombia, Relato de La Industria Siderúrgica Integrada» *esc.adm.neg* (75), pp. 122-139. Recuperado (www.scielo.org.co/pdf/ean/n75/n75a09.pdf).

Lara-Rodríguez Juan S., Camilo A. Rojas y Jenifeer A. Martínez (2015). «Evolución organizacional: inducción socio-biológica para el entendimiento de la metáfora» *AD-minister* 26 (enero-junio), pp. 101-122. Recuperado (<http://dx.doi.org/10.17230/ad-minister.26.5>).

Lara-Rodríguez, Juan S. y Camilo A. Rojas-C. (2014). «Evolução organizacional da industria siderúrgica integrada: um estudo de caso na Colômbia» pp. 1-8 en *XXXVIII EnANPAD 2014*. Rio de Janeiro: National Association of Postgraduation and Research in Administration. Recuperado (doi: 10.13140/2.1.4617.8560).

Lara-Rodríguez, Juan S., André Tosi F. y Aleix Altimiras-M. (n.d.). «Materias primas críticas y complejidad económica: una apreciación latinoamericana» Someto a publicación.

Lewin, Kurt (1946). «Action Research and Minority Problems» *Journal of Social Issues* 2(4):34-46. Recuperado (<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-4560.1946.tb02295.x/full>)<http://libezproxy.open.ac.uk/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cja&AN=16473285&site=eds-live&scope=site><http://doi.wiley.com/10.1111/j.1540-4560.1946>).

McPhail, K. (2009). «The Challenge of Mineral Wealth: Using Resources Endowments to Foster Sustainable Development», pp. 61-74 en *Mining, Society and Sustainable World*, edited by J. P. Richards. Berlin: Springer Heidelberg Dordrecht.

Ministerio de Defensa Nacional (2012). «Decreto Número 2235 de 2012 Por el cual se reglamentan el artículo 6° de la Decisión No. 774 del 30 de Julio de 2012 de La Comunidad Andina de Naciones y el artículo 106 de La Ley 1450 de 2011 en relación con el uso de maquinaria pesada y sus partes». Recuperado (http://www.anm.gov.co/sites/default/files/decreto_2235_de_2012.pdf).

Ministerio de Minas y Energía (2012a). «Censo Minero Departamental Colombiano 2010-2011» 40 pág. Recuperado (<https://www.minminas.gov.co/documents/10180/698204/CensoMinero.pdf/093cec57-05e8-416b-8e0c-5e4f7c1d6820>).

Ministerio de Minas y Energía (2012b). «Resolución Número 18 0102 de 30 Enero de 2012 Por la cual se determinan unos minerales de interés estratégico para el país» 4 pág. Recuperado (<http://www.minminas.gov.co/documents/10180/23517/20337-10498.pdf>).

Ministerio de Minas y Energía (2013). *Memorias al Congreso de la República 'Minería'*. Bogotá D.C. Recuperado (<http://www.minminas.gov.co/documents/10180/614096/3-Minas.pdf/bfd5ce86-3590-4ea9-9c25-2e567d22f2de>).

Ministerio de Minas y Energía (2014). «Resolución 90719 Del 8 de Julio de 2014 "Por la cual se adopta la política nacional para la formalización de la minería»». Bogotá D.C. Recuperado (<https://www.minminas.gov.co/documents/10180/23517/26162-Resolucion-90719-9Sep2014.pdf>).

Nair Anand, Manoj, K. Malhotra y Sanjay L. Ahire (2011). «Toward a Theory of Managing Context in Six Sigma Process-Improvement Projects: An Action Research Investigation» *Journal of Operations Management* 29(5):529-548. Recuperado (<http://dx.doi.org/10.1016/j.jom.2010.11.014>).

Nugus, Peter, David Greenfield, Joanne Travaglia y Jeffrey Braithwaite (2012). «The Politics of Action research: 'If You Don't like the Way Things Are Going, Get off the Bus'» *Social Science and Medicine* 75, pp. 1946-1953.

Ramsden, Vivian R., McKay Shari, et al. (2014). «Engaging With The Community To Enhance», pp. 207-34 en *Promoting Change through Action Research*, editado por F. Rauch, A. Schuster, T. Stern, M. Pribila, y A. Townsend. Rotterdam, Sense Publishers.

Rothenberg, Alexander D, Arya Gaduh et al. (2016). «Rethinking Indonesia's Informal Sector» *World Development* 80, pp. 96-113.

Sabato, Jorge Alberto (1979). «El Comercio de Tecnología» en *Ensayos de Campera*, pp. 59-94, editado por J. Sabato. Buenos Aires, Juarez Editores.

Stringer, E. T. (2007). *Action Research*. Third. Thousand Oaks, California, SAGE Publications.

The Mining Minerals and Sustainable Development Project (2002). *Breaking New Ground. Mining, Minerals, and Sustainable Development*. Editado por el International Institute for Environment and Development and World Business Council for Sustainable Development. London, GBR, Earthscan Publications.

Tripp, David (2005). «Pesquisa-Ação: Uma Introdução Metodológica» *Educação e Pesquisa* 31, pp. 443-466.

U.S. Geological Survey (2015). *Mineral Commodity Summaries 2015*. Reston, Virginia. Recuperado (<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2015/mcs2015.pdf>).

Unidad de Planeación Minero Energética (2013). *Plan Nacional De Desarrollo Minero 2010 - 2018*. Bogotá D.C. Recuperado (http://www.upme.gov.co/Docs/Plan_Minero/PNDM_2010_2018_dic_31.pdf).

Vargas Valencia, Fernando (2013). «Minería, conflicto armado y despojo de tierras: impactos, desafíos y posibles soluciones jurídicas» p. 211 en *Minería en Colombia. Derechos, políticas públicas y gobernanza*. Bogotá D.C., Contraloría General de la República.

Verbrugge Boris (2015). «The Economic Logic of Persistent Informality: Artisanal and Small-Scale Mining in the Southern Philippines» *Development and Change* 46(5) pp.1023-1046. Recuperado (<http://doi.wiley.com/10.1111/dech.12189>).

Waye, Arianna, Young Denise, Jeremy P. Richards y Doucet Joseph (2009). «Sustainable Development and Mining-An Exploratory Examination of the Roles of Government and Industry», pp. 151-182 en *Mining, Society and Sustainable World*, edited by J. P. Richards. Berlin, Springer Heidelberg Dordrecht.

World Coal Association, WCA (2014). *Coal Facts 2014*. London, GBR. Recuperado (<http://www.worldcoal.org/resources/coal-statistics/>).

World Commission on Environment and Development (1987). «Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future (The Brundtland Report)» *Medicine, Conflict and Survival* 4(1) 300 pág.

Nelly Arenas

«Perder la libertad nos hace más pobres»

Reflexiones sobre el populismo, el autoritarismo y la democracia

Por Carlos Aponte
Héctor Briceño*

pp. 127-136

La entrevistada, Nelly Arenas, es Profesora Titular e Investigadora del Área de Desarrollo Sociopolítico del Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela (Cendes-UCV). Es Socióloga, Magíster en Historia de América Contemporánea y Doctora en Ciencias Políticas por la Universidad Central de Venezuela (UCV). Fue Directora de la Revista *Cuadernos del Cendes* y Coordinadora del Doctorado en Estudios del Desarrollo de la misma institución. Igualmente, fue profesora de la Universidad de los Andes y de la Universidad de Oriente entre 1975 y 1986. Sus principales líneas de investigación son: el populismo, especialmente el asociado con el chavismo; las visiones sobre el petróleo en Venezuela; globalización e identidad; la transición sociopolítica en Venezuela con énfasis en el estudio del actor empresarial. Ha publicado numerosos artículos en revistas arbitradas tanto nacionales como internacionales, así como libros y capítulos de libros.

Carlos Aponte / Héctor Briceño: Usted ha realizado una importante contribución –junto con Luis Gómez Calcaño– para caracterizar al régimen político venezolano, construido por el chavismo, como un populismo autoritario. Sin embargo, hace unos meses, Fernando Mires planteó que debía abandonarse la idea de populismo, reavivando con ello la crítica que se ha hecho a ese concepto por su excesiva vaguedad y desbordada polisemia. ¿Cómo responde usted hoy a ese tipo de cuestionamientos hacia el uso de la idea de populismo?

Nelly Arenas: Una suerte de pandemia del vocablo populismo domina el lenguaje de estos tiempos. Periodistas, literatos, políticos, amas de casa, analistas políticos aficionados, todos lo usan en el afán de descalificar a quien se le endosa el socorrido sustantivo. En esta perspectiva, qué duda cabe, el populismo despliega toda su capacidad polisémica. Cada quien le otorga el significado que le acomoda según su punto de vista, con lo cual el abanico se vuelve tan amplio que sirve para nombrar tantas cosas que al final no nombra

* C. Aponte. Sociólogo, Doctor en Estudios del Desarrollo, Profesor-investigador del Área Sociopolítica del Cendes.

Correo-e: carlosaponte1@gmail.com

H. Briceño. Doctor en Ciencias Políticas por la USB. Profesor-investigador del Área Sociopolítica del Cendes.

Correo-e: hbricenomonte@gmail.com

ninguna. Pero habría que diferenciar el uso cotidiano, indiscriminado del término, del empleo académico del mismo. Todo un cuerpo de literatura en el campo de la teoría política se ha ocupado denodadamente del concepto. Particularmente desde 1989, cuando Ghita Ionescu y Ernest Gellner publicaron una compilación de acuciosos trabajos relativos al tema, *Populismo. Sus significados y características nacionales*, el concepto comenzó a ser objeto de interés académico haciéndose de un lugar en las ciencias políticas. No existe hoy ningún diccionario en la materia que no lo incluya. Queda claro, por supuesto, que tampoco hay acuerdo unánime en la academia sobre su significado. Sin embargo, igual ocurre con otros conceptos sin que nadie se inquiete. Pasa, por ejemplo, con el término democracia. Muy poco tiene que ver la democracia de nuestras sociedades modernas con la de los griegos. No obstante, a más de dos mil años de distancia, el término vale para los dos momentos históricos. Con el apelativo de «democracias populares» se arroparon los totalitarismos de los países de Europa del este; ocho «partidos democráticos» colaboran en China con la dirección central del Partido Comunista; la dictadura Cubana se ha vendido al mundo como una democracia de estirpe «diferente» y en Venezuela, el chavismo conquistó a la sociedad prometiendo una democracia participativa. El «socialismo» también puede ser un buen ejemplo de la pluralidad de significados que un concepto puede portar: es tan modelable, que ha superado la capacidad plástica de una goma de mascar.

Desbrozando el grano de la paja, debemos decir que en el campo propiamente académico, el populismo ha alcanzado un lugar que permite aproximarnos a algunos tipos de regímenes que ciertamente poseen cualidades distintivas. Para ello, hay que empezar reconociendo la decantación del concepto en la dirección de una estrategia política, producida en los últimos años. Con ello, estaríamos de acuerdo en que la política sería su dominio fundamental y no otras áreas, como la economía. Este trabajo de decantación ha sido obra de diversos estudiosos del fenómeno como Kurt Weyland y Francisco Panizza, entre otros. Como estrategia política, el populismo se despliega en un discurso en el cual el conflicto entre los poderosos y los débiles (el arriba y el abajo) se construye como el núcleo principal de su imaginario. Dicho conflicto sigue el referente schmittiano de amigo-enemigo. El enemigo es todo aquello que impide la felicidad de las pobres gentes, manteniéndolas oprimidas y humilladas. Es esta la razón por la cual el enemigo debe ser extirpado como a un tumor maligno del cuerpo sano y virtuoso del pueblo. Esta visión de la política es potencialmente un pasaporte al autoritarismo. Todo discurso político, ciertamente, se despliega en el espacio de la confrontación; se edifica sobre la base de un antagonismo con Otro. Lo que no es cierto es que la meta común sea reducir, aniquilar a ese Otro. No es verdad que este lenguaje identifique a todos los líderes políticos. No son equivalentes los discursos de Donald Trump y de Barack Obama. La campaña electoral para las elecciones presidenciales francesas puso en la vitrina dos maneras radicalmente distintas de hacer política: la de Emmanuel Macron

frente a la de Marine Le Pen. ¿Qué tuvieron de común ambos discursos? El de Macron se orientó hacia el centro, aceptando la pluralidad y la europeidad; el de Le Pen fue xenófobo y nacionalista. ¿Puede decirse que la denominación populista vale para los dos? Ambos hacían política pero ¿operaron ambos con los mismos registros discursivos? ¿Apelaron al pueblo de la misma manera? No. La diferencia entre ambos modos de gestionar la política legitima el populismo como un concepto pertinente. A partir de él nos aproximamos mejor a la especificidad que nos ofrece una estrategia política como la de Le Pen o la de Chávez, por ejemplo. En el populismo, ese *Otro* es demonizado y se le presenta como el obstáculo fundamental para que la nación nazca de nuevo. De allí la necesidad de anularlo. Por eso la idea de refundación nacional resulta tan cara a los populismos; de ningún modo está presente en todos los programas ni liderazgos políticos. Los líderes populistas venden la idea de que la historia de los pueblos recomienza con su persona; en vista de ello niegan la historia que les precede porque es la historia de los apátridas, de los oligarcas entreguistas etc. El pueblo del populismo es uno reconciliado consigo mismo, sin fisuras; bloque sin hendiduras encarnado por un líder que se funde con él haciéndose indistinguible uno de otro. Perón y Chávez resumen los mejores ejemplos en este sentido. Acá también puede detectarse la singularidad del liderazgo populista. La idea de pueblo como Uno, no necesariamente está presente en todos los políticos. El reconocimiento a la pluralidad no es una de las cualidades del populismo, pero sí lo es de quienes creen en la democracia y la practican. El populismo agrede y desconoce las instituciones de la democracia liberal porque las mismas, se supone, constriñen la voluntad popular. Y son estas precisamente, las que garantizan la pluralidad. De modo que hay un ámbito del quehacer político, constatable, que guarda diferencias importantes con otros ámbitos. Por estas razones, el populismo, como concepto académico, resulta adecuado para dar cuenta de fenómenos aparentemente tan diferentes como el de Hugo Chávez en Venezuela o el de Donald Trump en los Estados Unidos.

CA/HB: ¿Considera usted, entonces, a Donald Trump, el presidente de EEUU, como un ejemplo de populismo?

NA: Si nos atenemos a la definición de populismo contenida en mi respuesta a la primera pregunta, tendremos que admitir que Donald Trump clasifica para ocupar un lugar en la lista de líderes populistas en el mundo. Trump fabricó un lenguaje del enemigo personificado en el *establishment* político tradicional estadounidense, así como en los factores de la economía globalizada. «El americanismo, no el globalismo será nuestro credo», «Soy un apasionado de la idea de que nuestro país sea grande de nuevo» fueron las frases más repetidas por Trump durante su campaña electoral. Con ello el Presidente de los Estados Unidos incrementaba la familia de los populistas en el mundo, cuyo discurso tiene el denominador común del «teclado nacionalista» como ha dicho Habermas. Un nacionalismo que no se muestra interesado en debatir sobre la mundialización para construir salidas razonables a los

problemas que la misma comporta. En su lugar, los líderes populistas ofrecen a los ciudadanos fórmulas simples e irresponsables para reconquistar el paraíso perdido. La promesa de Trump de recuperar la industria y el empleo pareciera presuponer que la historia de la economía capitalista se detuvo en la fase manufacturera fordista y que las sociedades desarrolladas, como la estadounidense, no hubiesen entrado en una fase posindustrial dominada por las tecnologías de la información y la robótica. Ese nacionalismo, por otra parte, se asocia con la fantasía de refundación o reinicio de la nación. Frente a tamaña tarea, se hace necesario derribar todos los obstáculos que se interpongan; entre ellos, el desalojo del cuerpo nacional de ese agente perturbador y contaminante personificado en los inmigrantes. Este es uno de los ingredientes que mejor identifica a los populismos de derecha. El de Donald Trump no es la excepción y en él la retórica aislacionista trasciende lo meramente simbólico para instalarse en la violencia grosera y cruda de un muro de concreto. No una muralla invisible, como la que erige la gramática populista para aislar al enemigo cada vez que se hace verbo. Se trata de una pared real; de verdad. Una pared que sería motivo de vergüenza para la causa de la humanidad si llegara a edificarse. Sería el mayor homenaje a la xenofobia en el mundo. Irónicamente lo habría erigido el gobierno del país cuya herencia democrática y cultural debe mucho a las corrientes inmigratorias que forjaron su creación y amalgamaron su historia.

Recordemos que fue en Estados Unidos donde por primera vez se fundó un partido político autodenominado populista; único caso en el mundo, por cierto. Sin embargo, aquella organización sólo tiene en común con las ideas del magnate presidente, su aversión por el avance de la historia y su alergia a la complejidad que de allí deriva. El *People Party*, nombre que recibía aquella organización, terminó integrándose al partido demócrata y, a pesar de ciertos amagos, el populismo no ha sido rasgo de la política americana como si lo es en América Latina. Resulta por lo tanto desconcertante al menos, que un ejemplar tan prominente del populismo como el demagogo Donald Trump, se haya adueñado de la escena política de la primera potencia mundial, con tanta facilidad. Toca, no obstante, esperar el final de este capítulo. En todo caso, las sólidas instituciones americanas están siendo puestas a prueba por uno de los más llamativos ejemplares del populismo en el planeta.

Las derrotas electorales de Marine Le Pen y Geert Wilders, en Francia y Holanda respectivamente, atajan la ola populista en Europa y a lo que se ha dado en llamar últimamente la «Internacional autoritaria». Con ello, Donald Trump pierde la oportunidad de reforzar su cosmovisión populista y extender su radio de acción a través de alianzas con esos importantes países.

CA/HB: Usted ha planteado que el imaginario petrolero rentista ha consolidado el populismo en Venezuela. ¿Acaso este populismo patrio se debilita marcadamente ante las crisis de ingresos petroleros como las de los años ochenta y noventa o como las del 2015-

2016? Y, a la inversa, ¿se estimula acentuadamente ante bonanzas como las de los años setenta o del periodo 2004-2014?

NA: Si en el resto de los países latinoamericanos los procesos de redistribución se hicieron a costa de los ingresos que proporcionaban los sectores productivos ligados a la exportación de materias primas y a la industrialización sustitutiva, en Venezuela no ocurrió así. La renta petrolera capturada directamente por el Estado dispensó a las elites políticas en ejercicio de gobierno, de tener que recurrir a recursos extra estatales, de procedencia privada, para poder distribuir. No hubo acá redistribución sino distribución directa.

Esto produjo en el liderazgo la garantía de que la renta petrolera era un instrumento seguro para garantizar apoyos políticos, pero también en la población la idea de que cada uno de los venezolanos merecíamos por derecho natural participar en el disfrute de esa renta. Se conformó así una «conciencia rentística» a lo largo de la historia petrolera del país que prohijó lo que Diego Bautista Urbaneja ha nominado los «reclamadores de renta». Si, como dijera Claude Lefort aludiendo a los derechos humanos, «los derechos no se disocian de la conciencia de los derechos», en Venezuela, la condición rentística ha generado una suerte de ley imaginaria a partir de la cual todos los venezolanos sienten como legítimo el goce de una riqueza —la que provee el oro negro— solo por su condición de ciudadano venezolano. En esto ha insistido Urbaneja en sus trabajos. Por esa razón ha sido tan eficaz políticamente el mito del Otro, el enemigo extranjero que está siempre al acecho de nuestras riquezas minerales para arrebatárnoslas. Desde que Venezuela se convirtió en una nación petrolera, la noción de patria ha dado vueltas alrededor de ese eje haciendo más expedita la construcción de una narrativa del despojo. El liderazgo político lo ha sabido aprovechar muy bien, aunque nunca con la intensidad y extensión en que lo ha hecho el chavismo.

El populismo, gracias a su propensión por la distribución, se ha visto facilitado en Venezuela, en virtud de su condición rentística. Efectivamente, incrementos extraordinarios en los precios petroleros cuando se produjeron, permitieron una política distributiva de gran calado. Al revés, precios bajos en los *commodities* la dificultaron, poniendo en aprietos al Estado para hacer frente al gasto social. Ocurrió a finales de los 90, cuando los precios alcanzaron su mínimo histórico de 8 dólares el barril. Esto, sin duda, contribuyó a erosionar al sistema político surgido del *Pacto de Punto Fijo*, favoreciendo el acceso de Hugo Chávez a la presidencia. Precios tan extraordinariamente elevados como los del periodo 2004-2014, brindaron una oportunidad de oro al chavismo para incrementar los niveles de consumo en la población. La pésima ejecutoria del gobierno de Nicolás Maduro sin duda es imputable a su inmadurez e ineficiencia ayudado por un «modelo» de gestión económica completamente errado. Pero, de seguro, el balance fuera menos desalentador y el deterioro de su legitimidad probablemente no sería tan pronunciado, si los precios de nuestro principal mineral no hubiesen descendido como lo han hecho desde hace dos años.

CA/HB: Desde el 2016 parece haberse expandido, entre la población y entre sectores políticos e intelectuales, la idea de que Venezuela se ha convertido en una dictadura. ¿Coincide usted con esa valoración o sigue todavía vigente algún tipo de régimen híbrido en el país?

NA: De entrada, pareciera que las ciencias políticas actuales no fueran muy dadas a utilizar el término dictadura pues este también, como el populismo, se presta a veces a equívocos y a un empleo poco riguroso. Para Giovanni Sartori, entre la institución romana de la dictadura y lo que hoy entendemos por tal, existe una distancia abismal y lo único que las emparenta es la designación. Dictadura es para este autor una forma estatal que posibilita un uso absoluto y arbitrario del poder. Un estado dictatorial, señala, es uno en el que el dictador viola la constitución o escribe una que le permita todo.

En nuestros trabajos, el profesor Luis Gómez Calcaño y yo, definimos al régimen chavista como populismo autoritario. Y, a diferencia de otros analistas quienes percibieron una deriva autoritaria del gobierno de Chávez años más tarde de su inicio, nosotros identificamos una importante marca antidemocrática en su gestión desde los tiempos mismos del proceso constituyente de 1999. La concentración de poder en manos del Ejecutivo, que devino de ese proceso, afectó gravemente nuestra vida republicana, sobre todo en lo que respecta a la separación de los poderes y el necesario respeto a la autonomía de cada uno de ellos. Luego de eso, el régimen no ha hecho sino incrementar su esfuerzo por ahogar cada vez más a la sociedad, obedeciendo a la clara vocación totalitaria que distinguió al proyecto bolivariano desde sus orígenes. Esto queda claro en los Decretos afortunadamente fallidos del 4 de febrero. Sin embargo, la sociedad venezolana no ha permanecido inerte en el transcurso. Todo lo contrario: ha batallado denodadamente para impedir que cristalizara tal proyecto, logrando preservar espacios de libertad consagrados en la Constitución de 1999. Hasta diciembre de 2015 podíamos encasillar al régimen chavista en lo que la ciencia política en los últimos 20 años ha categorizado como autoritarismo electoral o régimen híbrido. En este tipo de régimen se celebran elecciones, pero estas no son justas ni libres; el poder judicial no es independiente; los medios de comunicación son constreñidos de múltiples maneras. Pero en 2016, sin embargo, ese tipo de autoritarismo mutó hacia uno cada vez más cerrado. Ante el triunfo rotundo de la oposición en las elecciones parlamentarias de 2015, a pesar de todos los obstáculos interpuestos por la oficialidad, el gobierno cayó en cuenta de que el voto popular le era fatalmente adverso. En atención a ese nuevo estado de cosas, el régimen se negó a celebrar elecciones regionales como correspondía en 2016, e impidió la celebración del referéndum revocatorio presidencial, consagrado en nuestra Carta Magna. Ambos eventos, contrarios sin duda al juego democrático, estimularon a la gente, sobre todo a gran parte de la dirigencia política, a incorporar a su lenguaje diario la palabra dictadura para calificar al gobierno de Nicolás Maduro. La convocatoria a una Asamblea Constituyente de carácter corporativo y sectorial por parte del Presidente, muy en la perspectiva de

Mussolini, remata la faena colocando las cosas en otra tesitura. La proposición presidencial supone la eliminación de elecciones directas y universales con lo cual el zarpazo al sistema democrático es definitivo. A la hora en que *Cuadernos del Cendes* publique esta entrevista, ya se sabrá si la propuesta de marras cristalizó o no. Independientemente de ello, el llamado a una Asamblea con estas características quedará como testimonio de un intento por parte del heredero del Presidente Chávez de eternizarse en el poder procurando establecer un tipo de gobierno en la dirección en la que Sartori concibió la dictadura.

CA/HB: Usted desarrolló varios estudios sobre la relación entre el empresariado como actor político y el régimen chavista. En esos estudios usted exploró el surgimiento de lo que se designó frecuentemente como la «boli-burguesía». ¿Cómo visualiza en los años más recientes la evolución de ese sector «cazador de rentas» que parece haberse fraguado especialmente alrededor del persistente y corrompido control de cambios?

NA: En realidad la investigación que desarrollé entre 2003 y 2005, intentó más bien dar cuenta del esfuerzo del régimen chavista por crear e impulsar organizaciones paralelas a las conocidas históricamente como la Federación Venezolana de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción, Fedecamaras. Mi hipótesis para ese momento era que el régimen chavista se aprestaba a diseñar una armazón corporativa estatal a tono con su talante autoritario. Empresarios por Venezuela, Empreven, y la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Venezuela, Confagan, fueron las organizaciones creadas, las cuales, sin embargo, no lograron desplazar a las tradicionales; esto, muy a pesar de que recibieron todo género de facilidades financieras. Ese intento del gobierno por corporativizar al empresariado no pudo consumarse como era el propósito. La legitimidad de las organizaciones ligadas al comercio y la empresa tiene larga data en Venezuela: prácticamente se las asocia al nacimiento de la sociedad civil en su estallido de 1936, una vez fallecido el dictador Juan Vicente Gómez. Y aún mucho más atrás, como es el caso de la Cámara de Comercio de Caracas o la de Maracaibo. Contra esa realidad histórica, el régimen tuvo que colgar los guantes. Las intensas diatribas que el gobierno ha mantenido con la Organización Internacional del Trabajo, OIT, procurando que dicho órgano global reconociera la representación empresarial creada postizamente, fueron infructuosas.

Es innegable, no obstante, que esa plataforma empresarial montada por el gobierno ha servido para que algunos *rent-seeking* capturen ingresos provenientes del Estado. Los extraordinarios recursos rentísticos, recibidos entre 2004 y 2014, contribuyeron grandemente con ello, apuntalando lo que puede entenderse como un proceso de circulación de elites. Sin duda, el sistema Cadivi contribuyó enormemente en ese proceso. Grandes fortunas han sido amasadas a su vera. No es descartable que, amparados en las organizaciones paralelas mencionadas, sus miembros hayan sido beneficiados por Cadivi; sin embargo, un segmento más amplio, el de la «boliburguesía» (burgueses bolivarianos) formada por grupos de distinta

procedencia social, (militares, funcionarios del Estado, amigos del chavismo, etc.) se colocó en la cúspide de los amasa fortunas, parasitando los recursos públicos a través de aquél sistema. Pero estos grupos poco tienen que ver con lo que fue mi interés de trabajo, a saber, la instalación de un sistema corporativo con sentido orgánico, como Chávez lo pretendió. Dichos grupos conforman una suerte de oligarquía anónima —montada sobre la identidad prestada del testafierro— cuya motivación real no ha sido desplazar en su legitimidad a las organizaciones empresariales clásicas, ni mucho menos constituirse en el brazo empresarial del régimen bolivariano, sino mantener relaciones privilegiadas con el Estado que le garanticen una fácil captura de renta, valiéndose de los sistemas de control cambiario que han sido implementados desde 2003 hasta la fecha.

CA/HB: Diversos autores establecen una relación entre la consolidación de la democracia política y el desarrollo. Pero, una variedad de circunstancias (una creciente desigualdad en la distribución de la riqueza, el deterioro de las condiciones de vida de importantes grupo de población y en especial de las expectativas de futuro para muchos de los jóvenes) está planteando en la actualidad un debilitamiento del optimismo hacia el porvenir y, en muchos casos, una pérdida de entusiasmo del apoyo hacia la democracia en muchos de los países desarrollados. ¿Estamos asistiendo en estos momentos a una nueva crisis generalizada de la democracia? Si ella se plantea en los países altamente desarrollados ¿será que la democracia es, en definitiva, un lujo para los países de desarrollo intermedio o bajo?

NA: Podríamos apelar a lugares comunes para procurar una respuesta a este asunto el cual se ha alzado como uno de los grandes temas de la época. Podríamos, por ejemplo, decir que existe una severa crisis de representación, como ya bastante se ha dicho; que los políticos han defraudado a quienes le votaron continuamente; que la corrupción carcome los cimientos de los gobiernos y que todo ello incide sobre la democracia, afectando el entusiasmo ciudadano por ella. Estos fenómenos, que son reales, que no pueden negarse, están en el corazón del malestar social en estos tiempos. Sin embargo, no son estos suficientes para comprender el problema desde sus cimientos; al menos en el plano analítico. El sociólogo francés Pierre Rosanvallon ha mostrado como, desde sus orígenes, la democracia ha estado atada al desencanto. En las aporías de la democracia, en sus tensiones constitutivas, es donde deben hurgarse las razones de este desencanto. En el sentido flotante de la democracia se anida esa sensación de traición que le ha acompañado desde siempre. Su carácter indeterminado la hace presa de una promesa de igualdad, que no puede cumplirse fácticamente. De allí la tirantez entre, como señala Rosanvallon, el principio político democrático que consagra el poder de un sujeto colectivo y el principio sociológico (sus fracturas y diferenciación social) que tiende a disolver su consistencia y disminuir su visibilidad. En otras palabras, el pueblo social con sus fisuras y asimetrías reales vuelve nebuloso al pueblo

político, dotado simbólicamente de igualdad. Esa imposibilidad de compatibilizar una cosa con la otra, ha alimentado el diseño de sistemas sociopolíticos comunistas totalitarios, intentando forzar la barra de historia.

Con el proceso globalizador de las últimas décadas, aquellas tensiones se han ampliado. La desafección por la política y, sobre todo, por los representantes políticos, se ha incrementado. Y es que, en efecto, el sistema económico financiero, gracias a su agilidad y flexibilidad, ha adquirido vida propia, desacoplándose de las regulaciones nacionales. Tanto la economía, como la sociedad en su conjunto, ya no obedecen exclusivamente a la omnipotente autoridad del Estado nación. El mundo de las finanzas en particular, actúa por su cuenta escapando así de la legitimación colectiva que respalda las decisiones de orden público. En ocasiones, tales decisiones terminan por afectar al conjunto social como ocurrió en Estados Unidos con la crisis financiera de 2008.

Sin embargo, no hay que pensar que la gente esté rechazando la democracia *per se*. Las sociedades están exigiendo, por el contrario, más democracia. El movimiento de los Indignados en España, por ejemplo, cuando ocupaba la Plaza del Sol en Madrid, no pedía que se suprimiera el sistema democrático, aunque de allí emergiera el partido Podemos, cuya vena autoritaria no cuesta mucho identificar.

La misma indeterminación que domina la democracia, gracias a lo cual el poder debe ser entendido como un lugar vacío, porque ningún individuo ni grupo puede serle consustancial, como nos enseñó Claude Lefort, deja abierta la posibilidad de que la plaza del poder pueda ser llenada incluso por quienes reniegan de la democracia. Tal es el caso de los populismos los cuales, en su expresión extrema, pueden transmutar en totalitarismos.

Las exigencias cada vez más robustas por mayor democracia se vinculan en los últimos tiempos con las transformaciones que se han producido en los países desarrollados, las cuales han dado lugar a lo que la sociología ha dado el nombre de sociedades posindustriales. La tesis de los sociólogos Ronald Inglehart y Christian Welzel es que el aumento de los recursos materiales, sociales y cognitivos en esas sociedades permite la reducción de las constricciones externas a la elección humana. El movimiento en defensa del ambiente; de la igualdad de género; de los homosexuales; por el aborto, entre otros, pone de relieve lo que ambos autores, inspirados en buena medida en los planteamientos de Amartya Sen sobre el desarrollo humano, han llamado «valores de la autoexpresión». Valores estos que reivindican la libertad individual, la cual no es imaginable fuera de los marcos de la democracia. Es en su seno en que la lucha por y en nombre de las libertades individuales puede prosperar hasta formalizarse en derechos ciudadanos. Tal el caso del derecho al matrimonio entre personas del mismo sexo, el cual se ha ido consagrando cada vez en mayor número de países.

Con relación a la segunda parte de la pregunta referida a América Latina, es necesario traer a la memoria que el populismo está ligado históricamente a los orígenes de los procesos de modernización en la región. Los mismos tuvieron lugar gracias al quiebre del modelo primario exportador en los años 30, en respuesta al patrón político liberal. Dicho patrón limitaba el sufragio a determinadas capas de la población y recurría al fraude electoral para perpetuar a las elites oligárquicas en el poder. Los populismos clásicos, el de Juan Domingo Perón en Argentina o el de Getulio Vargas en Brasil, otorgaron el poder del voto universal y directo a la sociedad haciendo realidad el principio liberal de procedencia europea, un hombre un voto.

De modo que, la entrada a la política democrática de una parte de las sociedades latinoamericanas, viene de la mano del populismo. Así mismo, la modernización social, en el sentido de inclusión y mayor bienestar de las masas, también arribó por esa vía. El caso argentino con Perón y Evita es emblemático.

En la región, la democracia nació con el populismo, pero al mismo tiempo el populismo también ha constituido una de las más serias amenazas a la misma. Si bien es cierto que Perón recuperó para Argentina la noción de democracia inclusiva e igualitaria, también es cierto que lo hizo bajo un patrón autoritario y excluyente de quienes no compartían su doctrina. De igual manera, a título de la democracia participativa, Hugo Chávez y el chavismo, paradójicamente, han restringido severamente los derechos políticos y civiles a la franja social que se ha negado a encasillarse en la revolución bolivariana.

Siempre que haya pobreza y profundas desigualdades, el populismo será una opción disponible aunque, a menudo, este no haga sino incrementar la brecha entre ricos y pobres. En América Latina, donde la distribución del ingreso es marcadamente regresiva, esto resulta particularmente cierto. No obstante, a pesar de los riesgos populistas que la democracia porta en sí misma gracias a su indeterminación, tanto en las sociedades desarrolladas como en América Latina, la democracia nunca será un bien de lujo sino un bien de primera necesidad; la necesidad de vivir y decidir en libertad a la que toda persona tiene derecho. La democracia es un derecho humano; quizá el más importante entre todos los derechos humanos. Perder la libertad nos hace más pobres.

Sociopolítica de las Epidemias: grandes epidemias reemergentes y recurrentes en Venezuela, 1948-2018

Jorge Luis Díaz R.*

pp. 137-144

Este proyecto de investigación se circunscribe dentro de la línea de investigación *Determinantes Sociales y Políticas de la Salud*, bajo el eje temático *Sistemas y Políticas de Salud* del Área de Desarrollo y Salud del Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela. Asimismo, forma parte del trabajo de grado del investigador para optar al título de Doctor en Estudios del Desarrollo del mismo centro.

Se trata de un estudio de las determinantes sociopolíticas en el desarrollo, propagación y evolución de las epidemias de VIH-SIDA, Malaria y Tuberculosis en Venezuela frente al contexto regional latinoamericano y global, durante el período 1948-2018.

El propósito es hallar relaciones que expliquen el comportamiento del sistema de salud, especialmente de los mecanismos de control de enfermedades, ante cambios importantes en las esferas políticas, sociales y económicas de Venezuela. Para ello, se analizará la evolución de los sistemas venezolanos de control de enfermedades y su relación con los sistemas políticos, sociales y económicos, así como el comportamiento histórico de la morbilidad y mortalidad asociada a las tres epidemias mencionadas, en el contexto político, social y económico del país. Todo ello, con el fin ulterior de exponer un modelo teórico-metodológico que permita comprender mucho mejor el comportamiento de las epidemias más allá de los factores biológico-conductuales.

Definición del problema

Las epidemias pueden ser definidas como un «aumento inusual del número de casos de una determinada enfermedad en una población específica, en un periodo de tiempo determinado» (Horcajada y Padilla, 2013:182). Usualmente, la mayoría de las epidemias se deben a causas infecciosas, sin embargo, pueden también ser consecuencias de agentes no infecciosos, tales como elementos tóxicos, factores genéticos o estilo de vida (Horcajada y Padilla, 2013).

* Profesor-Investigador del Área de Desarrollo y Salud del Centro de Estudios del Desarrollo, Cendes, de la Universidad Central de Venezuela.
Candidato a Doctor en Estudios del Desarrollo, Cendes-UCV.
Correo-e: jld.ucv@gmail.com

Dichos factores pueden ser distribuidos en cuatro grandes grupos: individuales, comunitarios, sociales y ambientales. Entre los factores individuales se pueden citar los biológicos (antecedentes familiares, sobrepeso, edad, contacto, estado de salud, exposición, medios de transmisión), conductuales (alimentación, actividad física, tabaquismo, alcoholismo, higiene, costumbres) y entre los comunitarios, sociales y ambientales están la accesibilidad y la asequibilidad de alimentos, condiciones del sistema de salud, acceso a la educación, calidad del transporte, disponibilidad de espacios de recreación y esparcimiento, efectividad de las políticas públicas, desempleo, ingreso, contaminación, entre otros (OMS, 2012; Toledo, 2005).

No obstante, aunque los estudios epidemiológicos han sido marcadamente exitosos en identificar los factores de riesgo para la mayoría de las enfermedades, sus esfuerzos se han concentrado en el estudio de los factores individuales relacionados con la dieta, el nivel de colesterol, el ejercicio y los estilos de vida, entre otros, y poco se ha dedicado al análisis de los factores sociales (Link y Phelan, 1995), dejando un amplio campo de estudio con poco desarrollo, referido a la influencia de los factores del entorno en el crecimiento de las enfermedades, a pesar de haber suficiente evidencia científica que demuestra que las variables socio-ambientales y comunitarias están estrechamente relacionadas con el auge de las patologías (Schmid *et al.*, 1995; King *et al.*, 1995; Glantz *et al.*, 1995; Brownson *et al.*, 1995 *apud* OPS, 1999).

La poca dedicación a los factores sociales ha sido tan notable que la propia Organización Mundial de la Salud (OMS) lo ha reconocido y ha incentivado desde hace ya varias décadas su incorporación en los estudios epidemiológicos. Un ejemplo claro de ello es la creación de la Comisión de Determinantes Sociales de la Salud como un mecanismo para incorporar en los estudios epidemiológicos la complejidad de la salud como fenómeno de estudio, motivando a evidenciar cómo las estructuras de las sociedades, sus interacciones, normas e instituciones afectan la salud de la población (OMS, 2010).

La preocupación por los determinantes sociales de la salud no es de este siglo ni del anterior. Sus inicios se pueden rastrear en los albores del siglo XIX cuando se conocen los planteamientos de la medicina social europea, los cuales se resumen, siguiendo a Rosen (1985 *apud* López *et al.*, 2008), en la preocupación social y científica de la salud y las relaciones que las condiciones sociales y económicas guardan con ella. Con la medicina social se puso en evidencia que con el descubrimiento de los gérmenes y, por ende, de los antibióticos se curaban casos pero no se evitaban las epidemias (Micucci, 2009).

Su discusión es tan importante que la OPS (2017) reconoce que las disparidades de la situación de salud en y entre los países son debidas a estos factores sociales. La historia de las epidemias muestra, con fehaciente evidencia, que los factores sociales son determinantes en el auge, progreso y evolución de las enfermedades. En palabras de la Sociedad Española de Pediatría Social (*s/f*), la peste bubónica no hubiese existido sin la proliferación

de ratas negras en las ciudades medievales o, tal vez, no padeceríamos de gripe si no se hicieran viajes trasnoceánicos, o no hubiese contactos personales tan cercanos.¹ Esta afirmación es apoyada por Baker (2008), quien sostiene que a través de la historia social se puede describir la historia de las infecciones virales. Según este mismo autor, las epidemias causadas por virus se iniciaron cuando el comportamiento humano cambió durante el periodo Neolítico, momento en el cual los humanos desarrollaron la agricultura y, por ende, se constituyeron comunidades más densamente pobladas. Naturalmente, esto trajo como consecuencia que los agentes infecciosos se propagaran con mayor velocidad.

Siguiendo este mismo esquema, a lo largo de la historia de la humanidad se observan numerosos casos en que la intervención del hombre ha contribuido con la propagación de enfermedades, o, en su defecto, con la efectiva detención de su crecimiento. Sin irse muy lejos, la epidemia mundialmente conocida como A (H1N1) es un ejemplo claro de ello. De acuerdo con Sy y Spinelli (2016), esta epidemia tuvo cambios en su designación por razones meramente sociales, políticas y económicas:

(...) Desde el 30 de abril, la OMS se referirá al nuevo virus de la Influenza como Influenza A (H1N1). La mayoría de las noticias continúan en mayo designándola «gripe porcina», la denominación de «gripe A (H1N1)» alcanza primacía a partir de junio. Este cambio en la forma de nombrarla se justifica por la queja de los productores de cerdos quienes habrían visto afectada la venta de sus productos. Es así que la nueva denominación permite darle al proceso una causalidad simple, ligada a un virus, quitando toda relación con un contexto sociopolítico y económico vinculado al proceso de producción de la industria alimentaria (Sy y Spinelli, 2016: 3).

Aunque se demostró cabalmente que la gripe A (H1N1) es en efecto una zoonosis (enfermedad que aflige tanto a animales como a humanos) producida por un excesivo hacinamiento de cerdos (Fraser *et al.*, 2009 *apud* Sy y Spinelli, 2016), no obstante:

(..) pareciera que la invisibilización del cerdo, ante un cambio en la forma de designar la gripe, produce además un silencio sobre el verdadero origen de la enfermedad, y explica la forma en que se construye la gripe como problema de salud, aislado de los procesos sociopolíticos y económicos (Sy y Spinelli, 2016: 4).

Más allá de los cambios en la denominación de la A (H1N1) por evadir responsabilidades sociales y políticas en la materia, con todas las implicaciones que eso tiene para la salud y el bienestar emocional de las personas, está la participación exclusiva de las

¹ <https://pedsocial.wordpress.com/2010/09/25/la-parte-social-de-las-epidemias/>

actividades humanas en la generación de enfermedades. Según Micucci, «las condiciones de cría y confinamiento de la producción industrial, sobre todo en cerdos, crean un ambiente perfecto para la recombinación de virus de distintas cepas» (2009: 122), que pueden infectar a humanos. En el caso particular de la A (H1N1), este mismo autor considera que las deplorables condiciones laborales de las granjas de cerdo en México, el poco control de sus desechos al medio ambiente y su cercanía con poblaciones desfavorecidas, provocó que ocurriera la infección en humanos, y de ahí se iniciara su propagación al resto del mundo.

Tal propagación fue muy rápida y llegó a grandes magnitudes, al punto de denominarla como pandemia, a pesar de que con solo lavarse correcta y constantemente las manos con jabón detenía eficientemente su progreso. Sin embargo, sobre este particular la responsabilidad política jugó un rol importante. Aunque las autoridades sanitarias mexicanas y su gobierno indicaron cabalmente los pasos que la población debía cumplir para frenar la epidemia, sus esfuerzos fueron poco efectivos. Parte de este fracaso lo refleja Fernández (2012) al hallar una fuerte relación entre el débil seguimiento de los protocolos recomendados por las autoridades y la desconfianza y falta de credibilidad de los ciudadanos mexicanos en el gobierno y sus instituciones. Según una encuesta citada por la autora:

(...) casi la mitad de la muestra (46 por ciento) no confió en la información del gobierno sobre la influenza; el 40 por ciento sí, y el 14 por ciento contestó no saber. En cuanto a la actuación de las autoridades, el 45.5 por ciento la considera correcta; casi un tercio (32 por ciento) la evalúa incorrecta; y el 22.5 por ciento no sabe qué responder al respecto. Finalmente, el 24 por ciento de la población afirma que la influenza no existió y fue un invento gubernamental, mientras que el 35.5 por ciento cree que fue menos grave de lo informado, y el 17.5 por ciento acepta que fue más grave.

La responsabilidad social y política en la generación de enfermedades es tan relevante, que la OMS lo reconoce al afirmar que «los desastres, naturales o provocados por el hombre, pueden agravar considerablemente el riesgo de epidemias» (2017: s/p). Este organismo pone de ejemplo lo sucedido en el Congo, luego de la crisis de Ruanda en 1994, la cual obligó a miles de personas a refugiarse en campamentos altamente hacinados y con poca higiene, lo que provocó varios brotes de cóleras que mataron a miles de personas en tan solo semanas.

Aunque se conoce muy bien la etiología, prevención y tratamiento de la mayoría de las epidemias, las determinantes sociales de la salud jugarán un rol predominante. Tal es el caso del dengue, que a pesar de conocer los aspectos microbiológicos, el vector (el mosquito) y como evitar su reproducción, los factores sociales (pobreza, poca higiene, asentamientos no planificados) y políticos (débiles campañas de prevención) prevalecerán en su control (Micucci, 2009). Del mismo modo ocurrió con el ébola, el cual se generó en un contexto de extrema pobreza y una débil o escasa infraestructura sanitaria (Navarro, 2014).

Estos casos apenas son unos pocos que ilustran la responsabilidad política, social y económica en la generación, propagación y evolución de las epidemias. En este sentido, es pertinente un estudio exhaustivo y profundo sobre estas determinantes, con el propósito de visualizar el peso que tienen, comparado con las determinantes biológicas y conductuales, en el comportamiento de las enfermedades, específicamente de las epidemias, al ser estas las enfermedades que, por su definición, son altamente letales en el corto plazo y que sin los efectivos controles pueden cobrar un gran número de vidas.

En este orden de ideas, se plantea un estudio del contexto sociopolítico de las epidemias, focalizado, por razones de delimitación, en Venezuela y en tres de ellas específicamente: VIH-SIDA, Malaria y Tuberculosis. La razón de la elección de estas epidemias obedece a que: en primer lugar, son las epidemias de larga data actuales que han cobrado un gran número de vidas; y en segundo lugar, tienen un comportamiento particular en el país: i) mientras el VIH-SIDA disminuye en la región latinoamericana, en Venezuela crece (Onusida, 2016); y ii) tanto la malaria como la tuberculosis son consideradas epidemias reemergentes; es decir, se supone que se había logrado controlarlas al punto de no ser preocupante por muchos años, sin embargo, en el 2016 se registraron repuntes alarmantes en ambas patologías (MPPS, 2016).

Así, se establece un estudio descriptivo correlativo de estas epidemias desde el año 1948 –fecha de instalación del primer gobierno elegido democráticamente– hasta el 2018 –fecha de finalización del gobierno de Nicolás Maduro–, a los fines de examinar el contexto sociopolítico de dichas patologías según los períodos de gobierno, identificando los cambios, crisis y eventos sociales, políticos y económicos que pudieron haber ejercido una influencia importante en la evolución de tales epidemias. En este sentido, interesa diferenciar los períodos: a) democrático pre-dictatorial; b) dictatorial; c) democrático representativo o puntofijista; d) chavista; y e) madurista. Es menester señalar que el estudio de la epidemia por VIH-SIDA se estudiará a partir de las década de los ochenta, momento en el que se conocen los primeros casos en el país.

Objetivos

Objetivo general

Estudiar las determinantes sociopolíticas de las epidemias de VIH-SIDA, Malaria y Tuberculosis en Venezuela durante el período 1948-2018.

Objetivos específicos

- Analizar el surgimiento, auge y evolución de las epidemias de VIH-SIDA, Malaria y Tuberculosis en Venezuela durante el período 1948-2018.
- Vincular el comportamiento y evolución de las epidemias de VIH-SIDA, Malaria y Tuberculosis con el contexto sociopolítico en Venezuela durante el período 1948-2018.

- Estudiar la participación de los factores sociopolíticos en el comportamiento y evolución de las epidemias de VIH-SIDA, Malaria y Tuberculosis.

Aspectos metodológicos

El presente trabajo tiene un diseño metodológico descriptivo correlacional y comparativo (Hernández, R., C. Fernández y P. Baptista, 2006), dado que busca hallar relaciones probabilísticas entre las enfermedades y los factores sociales, políticos y económicos, a través del análisis de múltiples bases de datos públicas de organismos internacionales, regionales y nacionales con competencia en la materia, así como del estudio de documentos oficiales sobre la situación del fenómeno en estudio. Para ello, el diseño metodológico se estructura en cinco fases:

Fase I: Análisis de la relación entre los patrones de morbi-mortalidad y los factores sociales del entorno. En esta fase se quiere conocer en qué medida factores como la calidad del sistema de salud, el acceso a la educación, la disponibilidad de espacios públicos para la recreación y esparcimiento, la asequibilidad de alimentos y la calidad del transporte público, así como los factores estructurales, demográficos, de cambio y las crisis sociales influyen en el comportamiento de las enfermedades.

Fase II: Análisis de la relación entre los patrones de morbi-mortalidad y los factores políticos del entorno. Para este momento se desea saber cómo inciden, en el comportamiento de las enfermedades, la implementación de políticas públicas de salud, tanto preventivas como de atención, así como los procesos de toma de decisiones, las orientaciones ideológicas-programáticas, y los cambios, transiciones y crisis políticas.

Fase III: Análisis de la relación entre los patrones de morbi-mortalidad y los factores económicos del entorno. En esta oportunidad se pretende estudiar en qué medida variables económicas como desempleo, inversión en salud, ingreso, PIB, crecimiento y ciclos económicos, están asociadas al comportamiento de las enfermedades.

Fase IV: Análisis sociodemográfico comparativo. En este punto se aspira generar modelos teórico-metodológicos que expliquen el comportamiento de las enfermedades en relación con las condiciones sociales, políticas y económicas del entorno, a partir de la comparación de los resultados de las fases anteriores, y de las características demográficas y socioeconómicas de los periodos observados.

Fase V: Generación de conclusiones. En esta fase se valorará en qué medida se alcanzaron los objetivos de la investigación, contemplando las limitaciones, desafíos y lecciones aprendidas que se experimentaron durante el proceso investigativo. Además, se proporcionarán recomendaciones para optimizar las técnicas de estudio del fenómeno abordado y mejorar las políticas públicas en la materia.

La técnica de recolección de datos más idónea para este trabajo es la revisión documental y estadística, dado que la información requerida se encuentra disponible principalmente en publicaciones oficiales de organismos internacionales, regionales y nacionales con competencia en la materia.

Los instrumentos de recolección de esta investigación son básicamente dos: i) ficha resumen, que es un sumario de los contenidos relevantes de los documentos oficiales revisados; y ii) importación de data, que se refiere a la obtención de estadísticas oficiales pertinentes, a través de la consulta de las bases de datos de los organismos competentes.

Resultados esperados

Se espera que la presente investigación contribuya con el diseño e implementación de efectivas políticas públicas en materia de salud al ofrecer un panorama claro de cómo se comportan las mencionadas enfermedades en relación con las condiciones sociales, políticas y económicas en el país, comparado con su contexto regional e internacional.

Adicionalmente, se aspira que este estudio proporcione novedosos modelos teóricos y metodológicos para analizar y comprender el fenómeno en cuestión, utilizando un diseño de investigación comparativo y correlacional, para luego hacer un análisis multivariable.

Como aporte social, se desea proporcionar educación en materia de salud y estilos de vida saludable, estimulando el auto-cuidado en los individuos como estrategia preventiva principal para el mayor disfrute y prolongación de la vida, e impulsando la cultura sanitaria y el desarrollo social del país.

Finalmente, se espera que este trabajo sirva de base para investigaciones relacionadas con la materia y que tengan interés en el estudio de las políticas sociales de salud, a fin de contribuir con la prevención de las enfermedades y promocionar la salud como el estadio de pleno goce de la vida.

Referencias bibliográficas

Baker, R. (2008). *Epidemic: The past, present and future of the diseases that made us*. London, Vision.

Fernández, A. (2012). «Psicología de masas, identidad social, epidemias y rumores: la influenza en México». *Sociológica* vol. 27, n° 76, may.-ago 2012, México. [En línea] Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-01732012000200006 Consulta realizada el 8 de abril de 2017.

Hernández, R., C. Fernández y P. Baptista (2006). *Metodología de la Investigación*, México: McGraw-Hill/Interamericana de Editores.

Horcajada, J. y B. Padilla (2013). «Endemia y epidemia. Investigación de un brote epidémico nosocomial». *Enfermedades Infecciosas y Microbiología Clínica*, 31(3), pp. 181-186.

Link, B. y J. Phelan (1995). «Social conditions as fundamental causes of disease». *Journal of Health and Social Behavior* (Extra Issue), pp. 80-94.

López, O. et al. (2008). «Los determinantes sociales de la salud. Una perspectiva desde el Taller Latinoamericano de Determinantes Sociales de la Salud, Alames». *Medicina Social*, vol. 3, n° 4, noviembre.

Micucci, H. (2009). «Epidemias: causas económico-sociales y responsabilidades políticas». *Política y Teoría* n° 68 (101) / agosto-octubre.

MPPS (2016). *Boletín epidemiológico*. Semana 52. Caracas: MPPS.

Navarro, V. (2014). «Las causas económicas y políticas de la epidemia del ébola». *Diario Público, Pensamiento Crítico*. 15 de octubre. [En línea] Disponible en: <http://www.vnavarro.org/?p=11440>. Consulta realizada el 08 de abril de 2017.

Onusida (2016). «Estimaciones sobre el VIH y el sida, 2015. Venezuela». [En línea] Disponible en: <http://www.unaids.org/es/regionscountries/countries/venezuela> Consulta realizada el 8 de abril de 2017.

OPS (2017). «Determinantes de la salud». [En línea] Disponible en: http://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=5165%3A2011-determinants-health&catid=5075%3Ahealth-promotion&Itemid=3745&lang=es. Consulta realizada el 8 de abril de 2017.

Sociedad Española de Pediatría Social (s/f). «Pediatría social. La parte social de las epidemias.» [En línea] Disponible en: <https://pedsocial.wordpress.com/2010/09/25/la-parte-social-de-las-epidemias>. Consulta realizada el 8 de abril de 2017.

Sy, A. y **H. Spinelli** (2016). «Dimensiones políticas de una epidemia: el caso de la gripe A (H1N1) en la prensa escrita de Argentina». *Saúde Pública*, Rio de Janeiro, 32(3):e00188414, marzo.

Toledo, G. (2005). *Fundamentos de Salud Pública*. La Habana, Editorial Ciencias Médicas.

WHO (2010). *A conceptual framework for action on the social determinants of health*. Geneve, WHO.

¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza

Daron Acemoglu, James A. Robinson
Ediciones Deusto, Grupo Planeta
Barcelona-España, 2012

Por RODRIGO A. PERAZA DARIAS*

pp. 145-160

Este es un libro que ha tenido una gran repercusión en el ámbito académico, razón por la cual es citado en muchos estudios, ensayos y artículos sobre economía política y desarrollo económico comparado. Sus autores son dos profesores e investigadores que poseen una trayectoria acreditada con productos de publicación reconocidos. Daron Acemoglu (1967), de origen turco-armenio, es profesor-investigador del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT por sus siglas en inglés), en tanto que James A. Robinson (1960), de procedencia británica, se desempeña como docente-investigador de la Escuela Harris de Estudios de Políticas Públicas de la Universidad de Chicago —si bien en la oportunidad de la coautoría del libro, objeto de esta reseña, prestaba sus servicios en la Escuela de Estudios Políticos de la Universidad de Harvard—; es decir, tanto Acemoglu como Robinson laboran en la ciudad de estadounidense de Cambridge, Massachusetts.

El libro, en su edición española, consta de quince capítulos, esparcidos a través de 589 páginas; la narrativa luce en algunos momentos un tanto reiterativa, razón por la cual nos ocuparemos de detenernos en los que nos han parecido sus partes medulares; por otra parte, las reglas para las reseñas bibliográficas fijan un límite.

En el Prefacio se establece de entrada que se pretenden examinar las enormes diferencias en ingresos y nivel de vida entre los considerados países ricos, como los Estados Unidos de América (EUA), Gran Bretaña y Alemania, y los pobres, como los ubicados en el África Subsahariana, sur de Asia y América Central. Asimismo, dejan testimonio de que, durante su escritura, el Norte de África y el Oriente Próximo —Medio Oriente para quienes estamos en el Hemisferio Occidental—, han sido sacudidos por la Primavera Árabe y la llamada «Revolución de los Jazmines» de diciembre de 2010; Hosni Mubarak, hombre supuestamente fuerte de Egipto, fue derrocado al inicio de 2011, y la ola estaba en pleno

* Investigador-docente del Área de Desarrollo Económico del Cendes-UCV y profesor de la cátedra de Política Económica de la Escuela de Economía de la Universidad Central de Venezuela (UCV).
Correo-e: ropeda13@gmail.com

desenvolvimiento en Bahréin, Siria, Libia y Yemen. El denominador común en todos los países citados fue el descontento por su estado de pobreza. En el caso de Egipto, los autores adhieren la tesis de los manifestantes de la plaza Tahir de El Cairo, a saber: el país es pobre porque ha sido gobernado por una reducida elite que ha organizado la sociedad en beneficio propio, a costa de la mayor parte de la población; a ello se une la corrupción.

El caso de Inglaterra, que es un país rico, se debe a que en 1688 una revolución que transformó la política y la economía, merced a la lucha del pueblo para ampliar sus oportunidades, culminó en la revolución industrial. La estructura económica de Inglaterra cambió, mientras que la de Egipto no y, por ello, siguió siendo pobre. Los autores reconocen que, de hecho, es realmente difícil que los ciudadanos corrientes logren un verdadero poder político y cambien la forma de funcionar de la sociedad. Sin embargo, es posible, como demostrarán que sucedió en Inglaterra, Francia, EUA, Japón, Botsuana y Brasil.

El capítulo 1 «Tan cerca y, sin embargo, tan diferentes», se apoya en dos contrastes vivenciales en un lugar de América del Norte y, concretamente, en dos ciudades, separadas por una alambrada y por una frontera: Nogales de Sonora, México y Nogales de Arizona, EUA. Sin embargo, las diferencias en calidad de vida son notables y contrastantes. Del lado mexicano, esto es, al sur de la alambrada, la renta media de cualquier hogar es de alrededor una tercera parte –10.000 dólares– de la que tienen en el Nogales estadounidense o del norte de la frontera. En las evidencias, salta a la vista la calidad de la educación, de la salud, de la infraestructura física y, en general, del medio humano, de los del norte en comparación con sus vecinos. Los autores se preguntan: ¿Cómo pueden ser tan distintas las dos mitades de lo que es, esencialmente, la misma ciudad? Su respuesta es que no está en el clima, la situación geográfica, ni los tipos de enfermedades presentes en la zona, si bien las condiciones sanitarias son diferentes, porque la forma de enfrentar las enfermedades comunes lo son. Los habitantes tampoco son muy distintos, pues comparten antepasados, disfrutaban de la misma comida y hasta pareciera que disfrutaban de la misma música.

La explicación obvia de la diferencia viene determinada por la frontera que define a ambas ciudades. Los del norte tienen acceso a instituciones económicas estadounidenses, lo que les permite elegir su trabajo libremente, adquirir formación académica y profesional, y animar a sus empleadores a invertir en la mejor tecnología; lo que, a su vez, hace que ganen sueldos más elevados. Sus instituciones políticas son abiertas y participativas, con un enfoque claramente democrático, ya que pueden elegir a sus representantes y también sustituirlos cuando su comportamiento no es el esperado. Los de Nogales del sur no tienen tanta suerte: viven en un mundo distinto, moldeado por diferentes instituciones, que crean incentivos muy dispares para sus ciudadanos, para los emprendedores y para las empresas que deseen invertir allí. En consecuencia, los incentivos, creados por las distintas instituciones de

los dos Nogales y de sus correspondientes países, se constituyen en la razón principal que explica las diferencias en prosperidad económica en ambos lados de la frontera.

De seguidas, los autores en comento comparan las instituciones de EUA, que han hecho posible su condición de país rico, con las de América Latina, cuyas naciones pugnan por emerger de la pobreza con resultados poco favorables, al punto que no pudiera mencionarse alguna que calificara como rica; antes bien, las que lo fueron al principio del siglo XX, perdieron tal condición sin solución de continuidad en el corto y mediano plazo. Para ellos, la respuesta está en cómo se formaron las distintas sociedades en el inicio del período colonial. En aquel momento se produjo una divergencia institucional cuyas implicaciones aún perduran.

Para comprender dicha divergencia recomiendan empezar a observar la fundación de las colonias de Norteamérica y de América Latina. Paradójicamente, como a los primeros adelantados no les interesaba el buen aire (clima), abandonaron el lugar homónimo y siguieron al río Paraná hasta llegar y fundar La Asunción. Una cosa hay que dejar claro: tanto los primeros que llegaron a La Asunción como los ingleses que arribaron a Norteamérica no estaban interesados en cultivar la tierra por ellos mismos, sino que deseaban que lo hicieran los nativos; su interés, según Acemoglu y Robinson, «era saquear sus riquezas, oro y plata». Para ello, caracterizan a continuación las instituciones establecidas por los españoles:

- 1) *La encomienda*: forma de proveerse de mano de obra indígena.
- 2) *La mita*: sistema usado por los incas que se valían del trabajo forzado para dirigir plantaciones destinadas a proporcionar comida para los templos, la aristocracia y el ejército. A cambio, la elite inca proporcionaba seguridad y ayuda en caso de hambruna.
- 3) *Repartición de mercancías*: venta forzosa de productos a los lugareños a precios determinados por los españoles.
- 4) *Trajín o carga*: utilización de los indígenas como animales de carga.

Con las instituciones mencionadas, los españoles redujeron a los indígenas a un nivel de vida de subsistencia y lograron extraer toda la renta posible para ellos mismos. Entre las acciones ejecutadas, los autores mencionan:

- Expropiación de tierras.
- Obligación de trabajar con jornales ínfimos.
- Impuestos elevados.
- Cobro de altos precios por los productos que no se conseguían voluntariamente.

La desigualdad entre las personas de los países pobres y ricos, que hace que las primeras intenten cruzar el río Grande o el mar Mediterráneo ilegalmente para buscar mejores oportunidades y elevar su nivel de vida, provoca agravio y resentimiento, con consecuencias políticas enormes en EUA y en otros países ricos. Para Acemoglu y Robinson,

comprender por qué existen estas diferencias y qué las provoca es un objetivo central que les motivó escribir este libro. Pero aclaran que lograr comprender no es un fin en sí mismo, sino un primer paso para generar ideas sobre cómo mejorar la vida de miles de millones de personas que todavía viven en la pobreza. Por otra parte, aspiran poner de relieve que, si bien las instituciones económicas son críticas para establecer si un país es pobre o próspero, la política y las instituciones políticas determinan las instituciones económicas que tiene una determinada nación.

La teoría de los autores para explicar la desigualdad mundial señala cómo interactúan las instituciones políticas y económicas para crear pobreza o prosperidad y cómo, las distintas partes del mundo, acabaron con conjuntos de instituciones tan diferentes. Su breve revisión de la historia de las variadas zonas de América comienza a dar un sentido de las fuerzas que perfilan las instituciones políticas y económicas. La teoría que proponen no sólo trata de la economía, sino también de la política, de los efectos de las instituciones en el éxito o el fracaso de los países y, en consecuencia, en la economía de la pobreza y de la prosperidad. De la misma manera, tratan de cómo se determinan y cambian las instituciones con el tiempo y cómo no lo hacen, aunque creen pobreza y miseria para millones de personas. Por lo tanto, trata de la política de la pobreza y la prosperidad.

El capítulo 2 lleva por título «Teorías que no funcionan» y hace referencia inicial a Gran Bretaña,¹ que consideran como el primer país que experimentó un crecimiento sostenido, merced al desarrollo de la revolución industrial en la segunda mitad del siglo XVIII, basada en grandes avances tecnológicos y en su aplicación a la industria. Paulatinamente, se extendió a gran parte de Europa Occidental, a EUA y a las colonias británicas de Canadá, Australia y Nueva Zelanda. Más recientemente se incluirían Japón, Singapur, Corea del Sur, Taiwán y China, todos los cuales han experimentado un rápido crecimiento. Pero, paradójicamente, la mayor parte de la desigualdad del mundo apareció hacia finales del siglo XVIII, poco después de la revolución industrial.

Argentina creció rápidamente durante cinco décadas hasta 1920, convirtiéndose en uno de los países más ricos del mundo, pero después se vino cuesta abajo. La Unión Soviética es otro ejemplo notable: creció velozmente entre 1930 y 1970, y luego se desplomó hasta su desaparición.

En esta etapa primigenia de su análisis, los autores se preguntan: ¿Qué explica la clasificación persistente de la desigualdad entre las distintas zonas de Asia, África, y América? Al respecto, estiman que la mayoría de las hipótesis que han propuesto los sociólogos —las circunscriben a tres— para explicar los orígenes de la pobreza y la prosperidad simplemente no funcionan. A continuación las rebaten.

¹ Entendida como la conjunción de Inglaterra, Escocia y País de Gales a partir de 1707 (Nota del reseñador).

La hipótesis geográfica

El filósofo y político francés, Charles-Louis de Secondat, barón de Montesquieu,² observó la concentración geográfica de la prosperidad y la pobreza, por lo que propuso una explicación según la cual, los habitantes de los climas tropicales, tendían a ser holgazanes y a no ser nada curiosos. En consecuencia, no se esforzaban en el trabajo, ni innovaban, razón por lo que eran pobres. Asimismo, afirmaba que los individuos holgazanes tendían a estar gobernados por déspotas. Por tanto, sugería que una ubicación tropical podía explicar no solamente la pobreza, sino también algunos de los fenómenos políticos asociados con el fracaso económico, como las dictaduras.

Los avances de Singapur, Malasia y Botsuana desmienten a Montesquieu y a otro distinguido exponente, el economista Jeffrey Sachs³ quien, por añadidura, hace énfasis en dos factores adicionales: el impacto de las enfermedades tropicales, que merman la productividad del trabajo, y el suelo tropical, que no permite desarrollar una agricultura productiva. Conclusión de ambos: los climas templados poseen una ventaja relativa frente a las zonas tropicales o subtropicales.

Acemoglu y Robinson destruyen el argumento que antecede trayendo a colación el caso de las dos Nogales ya referido. Lo que las separa no es el clima, ni la geografía ni las enfermedades medioambientales, sino la frontera entre EUA y México. Lo mismo puede decirse de las dos Coreas o de las dos Alemanias antes de la caída del muro de Berlín. Y en América, en el momento de la conquista por Cristóbal Colón, las zonas al sur del trópico de Cáncer y al norte del trópico de Capricornio, que en la actualidad incluyen a México, América Central, Perú y Bolivia, fueron lugares en los que se desarrollaron las grandes civilizaciones azteca e inca, en tanto que al norte y al sur de esa zona, básicamente EUA, Canadá, Argentina y Chile, la mayoría de sus habitantes estaban aún en la Edad de Piedra. Los pueblos del sur de Asia, sobre todo los de los subcontinentes India y China, eran más

² Montesquieu (1689-1755, 66 años) estudió derecho y procedía de una familia noble, pero criticó fuertemente la monarquía de su país encarnada por el rey Luis XV. Su pensamiento se enmarca en el sentido crítico de la Ilustración francesa, pero proponiendo un conocimiento más concreto, empírico, relativista y escéptico. En su obra fundamental «El Espíritu de las Leyes» —de gran influencia hasta nuestro tiempo y traducida a varios idiomas con infinidad de ediciones— plasma su teoría sociológica del gobierno y del derecho. El modelo de gobierno de la Francia de Luis XV lo identificó como «despotismo». «La República», cuya imagen tomó de la Roma republicana, era su referencia idealizada, pero se decantó por el modelo «monárquico inglés», en el cual se daba la división de poderes: legislativo, ejecutivo y judicial, estableciéndose entre ellos un sistema de equilibrios, que impedía que alguno pudiera degenerar hacia el despotismo. La Revolución Francesa de 1789, la Constitución de los EUA y muchas otras han plasmado tales principios (Nota del reseñador).

³ Jeffrey Sachs (1954, 63 años) es un destacado economista de EUA, graduado con honores en la Universidad de Harvard, donde ejerció la docencia entre 1980 y 2005. Es el director del «Proyecto del Milenio» de las Naciones Unidas. Es reconocido como experto en situaciones de crisis económica graves y complejas. Ha asesorado en el siglo pasado a gobiernos de América Latina (Bolivia, Argentina y Venezuela), de Europa Oriental (Rusia y Polonia, entre otros), de Asia y de África. Ha sido muy activo en su reivindicación del pago de la deuda exterior de los países pobres (reducción o quita). Sachs ha dejado escrito en sus libros su opinión en el sentido que las naciones pobres están empantanadas en la miseria y su única salida depende de la ayuda masiva de los países ricos. Al respecto, uno de sus diversos críticos, el economista y docente de la Universidad de Nueva York, William Easterly, ha dicho con no disimulada ironía que «... lean sus elocuentes descripciones de la pobreza... pero no acepten su Gran Plan» (Nota del reseñador).

prósperos que la mayoría de los pueblos de muchas otras partes de Asia y, sin duda, más que los de Australia y Nueva Zelanda. En el África subsahariana ocurrió otro tanto con Sudáfrica como uno de los países más prósperos de esa subregión.

En cuanto al impacto de las enfermedades, para los autores es evidente que causan mucho sufrimiento y altas tasas de mortalidad infantil en África y en parte de América, pero no únicamente porque sean pobres, sino por la incapacidad de los gobiernos que no han implementado las medidas de atención sanitaria pública necesarias para erradicarlas. Como ejemplo señalan que, en el siglo XIX, Inglaterra también era un sitio muy poco saludable, pero el gobierno invirtió gradualmente en agua limpia, alcantarillado y tratamiento de las aguas residuales y, finalmente, en un servicio de salud efectivo. La mejora de la salud y de la esperanza de vida no fue la causa del éxito económico de Inglaterra, sino uno de los frutos de sus cambios políticos y económicos anteriores. Lo mismo sucede en el caso de Nogales/Arizona.

La otra parte de la hipótesis geográfica es que los trópicos son pobres porque la agricultura tropical es intrínsecamente improductiva, básicamente debido a que la tierra es fina e incapaz de mantener los nutrientes; además, se erosionan rápidamente por efecto de las lluvias torrenciales. Este argumento posee cierto mérito, pero el determinante principal del por qué la productividad agrícola⁴ es tan baja en muchos países pobres tiene poco que ver con la calidad del suelo, siendo consecuencia de la estructura de propiedad de la tierra y de los incentivos que el gobierno y las instituciones crean para los agricultores. La gran desigualdad del mundo moderno que apareció en el siglo XIX fue debida a la desigual distribución de las tecnologías industriales y la producción manufacturera, no a las divergencias de los resultados agrícolas.

Acemoglu y Robinson rematan esta parte indicando que «los factores geográficos no ayudan a explicar no solamente las diferencias que vemos en las distintas partes del mundo hoy en día, sino tampoco por qué muchos países, como Japón y China, se estancaron durante largos períodos y, posteriormente, iniciaron un rápido crecimiento. Necesitamos una teoría que sea mejor».⁵

La hipótesis de la cultura

Esta segunda hipótesis tiene, como la geográfica, un linaje distinguido, que se remonta, como mínimo, al destacado sociólogo alemán Max Weber,⁶ defensor de la reforma

⁴ La productividad agrícola, según Acemoglu y Robinson, se calcula dividiendo la producción total entre la superficie utilizada, resultando un cociente de productividad por unidad de superficie.

⁵ Libro «¿Por qué fracasan los Países?», pág. 76.

⁶ Max Weber (1864-1920, 52 años) enfrentó el materialismo histórico, que conducía al determinismo económico, con una visión más compleja de la historia y la evolución social. Para él, las estructuras económicas y la lucha de clases tienen menos importancia que otros factores de naturaleza cultural, como la mentalidad religiosa o filosófica, o incluso la ética imperante, la protestante, en la que Marx apreció el caldo de cultivo que favorecería el desarrollo del capitalismo en el norte de Europa (Nota del reseñador).

protestante —concretamente del calvinismo y su teoría de la predestinación— y su ética, que tuvieron elevada incidencia en lo que respecta a facilitar el ascenso de la sociedad industrial moderna en Europa occidental.

Acemoglu y Robinson admiten que todavía hay mucha gente que afirma que los africanos son pobres porque no poseen una buena ética del trabajo, creen en la brujería y la magia y se resisten a las nuevas tecnologías occidentales. Igualmente, otros piensan que América Latina nunca será rica porque sus habitantes son derrochadores, carecen de medios económicos y aplican el apotegma de «si lo puedo hacer mañana, ¿por qué hacerlo hoy?». Muchos de ellos también alguna vez opinaron que la cultura china y los valores del confucionismo eran perjudiciales para el desarrollo económico, aunque ahora la importancia de la ética del trabajo como motor del crecimiento en China, Hong Kong y Singapur se pregona a los cuatro vientos. Los autores se preguntan: ¿La hipótesis de la cultura es útil para comprender la desigualdad en el mundo?

Su respuesta es ambivalente: sí y no. En lo afirmativo, porque las normas sociales, que están relacionadas con la cultura, importan y pueden ser difíciles de cambiar y, en ocasiones, apoyan diferencias institucionales. En lo negativo, porque los aspectos de la cultura que suelen destacar —religión, ética nacional, valores africanos o latinos— no son importantes para comprender cómo llegamos aquí y por qué persisten las desigualdades en el mundo. Otros aspectos, cómo hasta qué punto las personas confían en sus semejantes o son capaces de cooperar, son importantes, pero sobre todo son resultados (efectos) de las instituciones; no una causa independiente. De nuevo los autores reiteran el caso de Nogales. Muchos aspectos de la cultura son los mismos de un lado y otro de la cerca; sin embargo, es probable que existan algunas diferencias notables en prácticas, normas y valores, aunque éstas no sean causa sino resultado de los dos caminos de desarrollo divergente en los dos lugares. Retoman el ejemplo de las dos Coreas, donde la del sur es una de las naciones más ricas del mundo, mientras que la del norte lucha contra las hambrunas periódicas y la pobreza extrema, aunque atemorizan fabricando armas nucleares. La península coreana, antes de la guerra (1950-1953) y posterior división en el paralelo 38, tenía una historia común y homogeneidad en el idioma, etnia y cultura. Al igual que en el caso de Nogales, lo importante es la frontera; la de las Coreas, separada por una zona desmilitarizada de cuatro kilómetros de ancho. En el norte existe un régimen distinto, que impone instituciones diferentes y crea incentivos distintos también.⁷ Por tanto, cualquier diferencia en la cultura al sur y al norte de la frontera, que corta a Nogales o a Corea en dos, no es una causa de las diferencias en la prosperidad sino, más bien, una consecuencia.

⁷ Corea del Norte posee una extensión de 120.540 kilómetros cuadrados, mientras que Corea del Sur apenas llega a los 99.720 km² (17 por ciento menos); en contraste, la del Norte tiene una población de 24,5 millones de habitantes, en tanto que la del Sur alcanza a 49, 5 millones (102 por ciento más) (Nota del reseñador).

Con respecto a África, los autores se refieren al caso del reino del Congo —en un tiempo colonia belga— y actual República Democrática del Congo, nación que mantuvo un intenso contacto con los portugueses después de la visita del marinero lusitano Diego Cao en 1483. Conocieron la rueda y el arado, pero las iniciativas fracasaron; no obstante, a medida que se intensificaron los contactos de los congoleños con los europeos, no hay señales de que los valores o la cultura africana impidieran la adopción de nuevas tecnologías y prácticas; fueron incentivos del mercado, es decir, la captura y exportación de esclavos. Posteriormente, en el siglo XIX, muchas sociedades africanas también aprovecharon las oportunidades económicas crecientes creadas por la revolución industrial y cambiaron sus modelos de producción. En África Occidental se produjo un rápido desarrollo económico basado en la explotación de aceite de palma y maní. Sin embargo, estas experiencias económicas prometedoras fueron destruidas no por la cultura africana ni por la incapacidad de sus habitantes, sino por el colonialismo europeo y por los gobiernos africanos, que se instauraron después de la independencia.

Para Acemoglu y Robinson, la verdadera razón de que los congoleños no adoptaran una tecnología superior fue que carecían de incentivos para hacerlo. Enfrentaban a un alto riesgo de que su producción fuera expropiada y gravada con impuestos para el todopoderoso rey. Muchos congoleños eran capturados y vendidos como esclavos. Un entorno como éste, difícilmente animaba a invertir para aumentar la productividad a largo plazo. Tampoco el rey tenía incentivos para que se adoptara el arado a gran escala ni para hacer que su prioridad fuera aumentar la productividad agrícola, ya que la exportación de esclavos le era muchísimo más rentable.

En este punto de su razonamiento se preguntan los autores: ¿Y la ética calvinista de Max Weber? Se responde que, realmente, hay poca relación entre la religión y el éxito económico. Francia e Italia, predominantemente católicas, copiaron rápidamente los resultados de ingleses y holandeses. En Asia del este, ninguno de los éxitos económicos está relacionado con algún tipo de religión cristiana. En Oriente Medio, mayoritariamente islámico, los países son muy pobres, con excepción de los que poseen petróleo temporalmente en disfrute de una renta producto de la lotería geológica, que poco se comparte con el pueblo, entendido como la totalidad de habitantes. Estos países, como Arabia Saudita y Kuwait, no han logrado crear economías modernas diversificadas. Los países del Medio Oriente, liberados del dominio otomano y europeo, instituyeron regímenes políticos jerárquicos y autoritarios, con pocas instituciones políticas y económicas. En general, la relación entre la religión islámica y la pobreza en esa región carece de validez.

La hipótesis de la ignorancia

La tercera y última hipótesis, a juicio de Acemoglu y Robinson, pudiera basarse en el aserto: «nosotros o nuestros gobernantes no sabemos cómo hacer que un país sea rico»; muchos

conocidos economistas la apoyan, entre ellos, Lionel Robbins,⁸ suplementado por el calificado como primer teorema de la economía del bienestar, que identifica las circunstancias bajo las cuales la asignación de recursos en una economía de mercado es socialmente deseable. En esta economía, a tenor de la doctrina clásica, deben darse cinco condiciones, a saber:

- 1) Libertad para oferentes y demandantes, esto es, mercados competitivos.
- 2) Propiedad privada de los medios de producción.
- 3) Mínima intervención del gobierno: «dejar hacer y dejar pasar».
- 4) La presencia alegórica de «la mano invisible» o autocorrección.
- 5) Libertad de precios.

Cuando las cinco condiciones no están presentes existe lo que se conoce en economía como «un fallo de mercado», a partir del cual los partidarios de esta hipótesis desarrollan su teoría de la desigualdad del mundo, ya que los países que acumulan más fallos están destinados a ser más pobres; la razón de la incapacidad para eliminar dichos fallos la achacan a los economistas y diseñadores de políticas que, o bien no saben cómo suprimirlos o se han guiado por consejos que han fracasado en el pasado. Por tanto, las naciones ricas lo serían porque han aplicado mejores políticas y han hecho desaparecer con éxito los fallos del mercado.

De seguidas, Acemoglu y Robinson se preguntan si la hipótesis de la ignorancia podría explicar la desigualdad en el mundo. Su respuesta es que, en el mejor de los casos, explicaría solo una parte pequeña de esa desigualdad. Como prueba de ello, examinan los casos de Ghana, México y, por contraste, EUA, concluyendo que «el obstáculo principal para la adopción de políticas que reducirían los fallos del mercado y fomentarían el crecimiento económico no es la ignorancia de los políticos, sino los incentivos y los límites a los que se enfrentan desde las instituciones políticas y económicas de sus sociedades».⁹ Los ejemplos demostrativos son México y Perú en comparación contrastado con EUA e Inglaterra; los dos primeros por adoptar instituciones y políticas que empobrecieron a la mayor parte de sus ciudadanos, y los segundos por hacer lo contrario.

Es de señalada importancia la referencia de los autores al caso de China, que para ellos es uno de los países que cambió las políticas económicas, que habían condenado a la pobreza y al hambre a millones de personas, por otras que presumiblemente fomentaban

⁸ Lionel Robbins (1898-1984, 86 años), según el Diccionario de Economía y Finanzas de Ramón Tamames y Santiago Gallego, fue un distinguido economista británico ennoblecido con el título de Barón de Robbins of Clare Market, autor de uno de los libros más conocidos de metodología económica, el «Ensayo sobre la naturaleza y el significado de la ciencia económica» en el que ratifica la definición clásica de esta como «ciencia que estudia la conducta humana en cuanto a relaciones entre fines y medios escasos, susceptibles de usos alternativos» (pág. 388) (Nota del reseñador).

⁹ Libro «¿Por qué fracasan los países?», pág. 84.

el crecimiento económico. Sin embargo, esto ocurrió a pesar de que el Partido Comunista Chino mantuvo su posición en torno a la propiedad colectiva de la tierra agrícola y de la industria, la cual era altamente desincentivadora. Fue la emergencia y reivindicación como líder de Deng Xiaoping¹⁰ y sus partidarios, con objetivos políticos e intereses distintos, quienes planearon y lograron llevar a la práctica una especie de revolución política, la cual también afectó la dirección del partido. La revolución se extendió a la agricultura y la industria, vía creación de incentivos de mercado.

Según la apreciación de este reseñador, el capítulo 3, bajo el título «La Creación de la Prosperidad y la Pobreza», contiene la base conceptual de Acemoglu y Robinson que explica su teoría, por lo que se sugiere leerlo con detenimiento; nuestro resumen adopta una modalidad explicativa para algunos un tanto extensa. Los capítulos que siguen al 3 conforman un bloque de evidencias, que debemos mirar muy brevemente por la consabida limitación de las normas de la publicación.

La economía del paralelo 38

En esta sección los autores comparan la evolución económica de las dos Coreas: una, la del Sur, cuyo nombre oficial es «República de Corea», próspera, con gobiernos alternativamente autoritarios o democráticos, pero donde las instituciones económicas fomentaron el comercio y la inversión, y priorizaron la educación, la exportación y la transferencia de tecnología. La República de Corea se convirtió en uno de los países con crecimiento más rápido del mundo. Entre tanto, la Corea del Norte, con la eufemísticamente denominación de «República Popular Democrática de Corea», se cerró dentro de sí misma y su nivel de vida, parecido al de un país subsahariano, es alrededor de la décima parte del que disfrutaban los ciudadanos de la Corea del Sur. La brecha entre ambas es notable. Lo que ha ocurrido es que, después de 1948, los distintos gobiernos de uno y otro lado del paralelo 38 adoptaron maneras muy diferentes de organizar sus economías, si bien no eran democráticas sino autoritarias.

El desastre económico de Corea del Norte, que condujo a la muerte por inanición de millones de personas, frente al éxito económico de Corea del Sur, resulta increíble; ni la cultura, ni la geografía ni la ignorancia pueden explicar los caminos divergentes que tomaron ambos países. La clave está en el desarrollo de las instituciones, que examinaremos a continuación.

¹⁰ «No importa que el gato sea blanco o negro, lo importante es que cace ratones», frase con la que Deng Xiaoping (1904-1997, 93 años) visualizó el fracaso del «Gran Salto Adelante» de Mao. Este lo deportó y lo puso a trabajar como obrero de una fábrica de tractores durante la mal llamada «Revolución Cultural». Lo reivindicaron en 1975 y se hizo hombre fuerte de China en 1977, iniciando una política de grandes reformas bajo el lema de las «cuatro modernizaciones»: agrícola, industrial, científico-tecnológica y de defensa. Liberalizó la economía china para la iniciativa privada y la inversión extranjera, más no la política, ya que siguió la dictadura de partido único, la restricción de las libertades y la represión de los disidentes. Fue tristemente responsable de la matanza en la plaza de Tiananmen en 1989 (Nota del reseñador).

Instituciones económicas extractivas e inclusivas

Para Acemoglu y Robinson, el éxito económico de los países depende del desarrollo de sus instituciones, de las reglas que influyen en cómo funciona la economía y de los incentivos que motivan a las personas. Aportan una comparación acerca de lo que esperan de la vida los adolescentes del Norte y los del Sur de Corea. Los primeros crecen en la pobreza, sin iniciativa empresarial ni creatividad; sin una educación que les prepare para el trabajo cualificado; su tránsito por la escuela está marcado por la atosigante propaganda política en apoyo al régimen dinástico comunista. Existen pocos libros y ninguna computadora. El servicio militar es obligatorio. Los ciudadanos, así formados, saben que no podrán ser propietarios, ni crear una empresa, ni ser más prósperos; no tendrán acceso a los mercados para comprar los productos que necesitan y desean. Menos aún tienen alguna idea del tipo de derechos humanos que les conciernen.

Los adolescentes de Corea del Sur reciben una buena educación y tienen incentivos que los animan a esforzarse y a destacar en la profesión elegida. Esta nación —más reducida en extensión, pero que dobla al Norte en población— ha adoptado el sistema de economía de mercado y de propiedad privada como pilares fundamentales. Los adolescentes del Sur saben que si tienen éxito como emprendedores o trabajadores, en algún momento podrán, con los ahorros que su esfuerzo les ha proporcionado, mejorar su nivel de vida.

Los autores aportan otros casos de similar contraste a los descritos con anterioridad, lo que les lleva a afirmar que el éxito económico de los países difiere debido a tres factores principales: a) las diferencias entre sus instituciones; b) las reglas que influyen en cómo funciona la economía; y c) los incentivos que motivan a las personas. Para ellos, las instituciones económicas de Corea del Sur, en virtud de su condición de libertad empresarial, contractual, movilización de las personas y de libre cambio, reúnen los requisitos para ser consideradas «instituciones económicas inclusivas»; en EUA ocurre otro tanto. Añaden que para ser inclusivas, las instituciones económicas deben fomentar dicha actividad y promover el aumento progresivo y sostenible de la productividad y de la prosperidad, dentro de un marco en el cual el derecho a la propiedad privada es crucial y que la mayoría de los ciudadanos pueda disfrutar de todas estas prerrogativas. En el caso contrario, están los habitantes de Corea del Norte, por lo que el modelo encuadra en la categoría de «instituciones económicas extractivas». Aportan otros ejemplos como el de Barbados y el de la América Latina colonial, con instituciones como la encomienda, la mita y el repartimiento, y una definición: «Son instituciones económicas extractivas aquellas que poseen propiedades opuestas a las instituciones inclusivas. Son extractivas porque tienen como objetivo capturar rentas y riquezas de un subconjunto de la sociedad para beneficiar a un subconjunto distinto».¹¹ Por ello,

¹¹ Libro «¿Por qué fracasan los países?», pág. 98.

las instituciones económicas inclusivas actúan como motores de prosperidad. Los autores suministran casos en los que muchas instituciones económicas no cumplen estos objetivos.

Instituciones políticas extractivas e inclusivas

Las instituciones económicas están indefectiblemente determinadas por el sistema político y este viene dado por la sociedad en los países democráticos; en otros, como en los sujetos a la ideología comunista o nazi, son impuestas por una élite. Acemoglu y Robinson definen la política y precisan su alcance así:

...el proceso mediante el cual una sociedad elige las reglas que la gobernarán. La política acompaña a las instituciones por la sencilla razón de que, aunque las instituciones económicas pueden ser buenas para la prosperidad económica de un país, algunas personas o grupos, como la élite del Partido Comunista de Corea del Norte o los propietarios de plantaciones de caña de azúcar en la Barbados colonial, estarán mucho mejor estableciendo instituciones que sean extractivas. Cuando hay conflictos sobre las instituciones, lo que suceda dependerá de qué personas o grupos ganen en el juego político: quién puede conseguir más apoyo, obtener recursos adicionales y formar alianzas más efectivas.¹²

Ello quiere decir que el ganador depende de la distribución del poder político en la sociedad, de lo que se infiere que las instituciones políticas son un elemento determinante del resultado de este juego.

Si el reparto del poder es restrictivo o si las instituciones de la sociedad son absolutistas, quienes ejerzan ese poder tenderán a establecer instituciones económicas para enriquecerse y aumentar su poder a costa de la sociedad. En cambio, las instituciones políticas que reparten el poder en la sociedad y lo limitan son pluralistas, existiendo una estrecha relación entre estas y las instituciones económicas inclusivas. Pero la clave para comprender por qué Corea del Sur y Estados Unidos tienen instituciones económicas inclusivas incluye, además, que ambos son estados poderosos y suficientemente centralizados. Los autores lo contrastan con el caso de Somalia. Al efecto, los autores recurren nuevamente a Max Weber y su famosa definición de Estado, a saber: «monopolio de la violencia legítima». De seguidas ensayan una definición de instituciones políticas inclusivas: «aquellas que están suficientemente centralizadas y que son pluralistas. Cuando falle alguna de estas condiciones, nos referiremos a ellas como instituciones políticas extractivas».¹³

¹² Ob.Cit. pág. 102.

¹³ Ob.Cit. pág. 103

¿Por qué no elegir siempre la prosperidad?

A juicio de los autores, las instituciones políticas y económicas que son elegidas por la sociedad pueden ser inclusivas y promover el crecimiento económico, o extractivas para obstruirlo. Ello significa que la elección de las instituciones por parte de los ciudadanos, esto es, su política, es crucial para el intento de comprender las razones del éxito y el fracaso de los países. A lo largo de la historia, una gran mayoría de naciones ha sido, y todavía lo es, capturada por instituciones extractivas y una minoría ha evolucionado hacia instituciones inclusivas, que conducen hacia la senda del crecimiento y del desarrollo económico. Y aunque luce obvio que todo el mundo, incluso hasta un dictador depredador, debería estar interesado en crear instituciones económicas que apunten a la prosperidad, se apoyan en el caso del Congo y su recorrido inicial como país independiente con Mobutu como líder —quien creó un conjunto extraordinariamente extractivo de instituciones económicas—, para responder con pesimismo que, por desgracia para los ciudadanos de muchos países, las instituciones económicas que crean incentivos para el progreso económico también pueden redistribuir simultáneamente la renta y el poder, de forma que el dictador depredador y sus subordinados con poder político empeorarían su situación.

El problema fundamental es que obligatoriamente habrá disputas y conflictos sobre el tipo de instituciones económicas que una sociedad se debe procurar, de donde surgirán ganadores y perdedores. Así ocurrió durante la revolución industrial de Inglaterra, que se centró en una serie de cambios tecnológicos pioneros en los campos de la energía de vapor, el transporte y la producción textil. Muchos se opusieron, no por ignorancia, sino por todo lo contrario; sin embargo, el proceso continuó y condujo a un incremento significativo de la renta total y, en última instancia, se convirtió en la base de la sociedad industrial moderna. El crecimiento económico y el cambio tecnológico están acompañados de lo que Joseph A. Schumpeter¹⁴ denominó «destrucción creativa», que sencillamente es sustituir lo viejo por lo nuevo.

La historia europea nos da ejemplos reales de las consecuencias de la destrucción creativa. Entre los perdedores de la industrialización estaban los aristócratas, los artesanos, agrupados en el movimiento de los «luditas», quienes en términos actuales se podrían asimilar a aquellos que se resisten al cambio tecnológico y, sobre todo, por su poder, los terratenientes y los grupos poderosos; estos últimos suelen oponer resistencia al poder económico y a los motores de la prosperidad. Acemoglu y Robinson opinan que:

¹⁴ Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), economista austriaco, que ejerció la docencia en Viena y luego en Harvard, pensaba que el factor fundamental en el cambio económico es el empresario innovador, entendiendo que el ciclo económico resulta perfectamente normal. Se opuso a las teorías de otro gran economista, el británico John Maynard Keynes, sobre todo por las consecuencias del intervencionismo del Estado en la economía. La obra maestra de Schumpeter es su "Historia del Análisis Económico". En sus últimos años se mostró pesimista sobre las posibilidades del capitalismo (Diccionario de Economía y Finanzas, pág. 394).

El crecimiento no es solamente un proceso de más y mejores máquinas, y de más y mejores personas con estudios, sino también es un proceso transformador y desestabilizador asociado con una destrucción creativa generalizada. Por lo tanto, el movimiento solamente avanza si no queda bloqueado por los perdedores económicos, que prevén que perderán sus privilegios económicos, y por los perdedores políticos, que temen que erosione su poder político.¹⁵

La tesis central de los autores del libro en comentario es que:

El desarrollo y la prosperidad económica están asociados con las instituciones económicas y políticas inclusivas, mientras que las instituciones extractivas normalmente conducen al estancamiento y la pobreza... Cuando el desarrollo llega con instituciones políticas extractivas, pero en lugares en los que las instituciones económicas tienen aspectos inclusivos, como el caso de Corea del Sur, siempre existe el peligro de que las instituciones económicas se vuelvan más extractivas y se detenga el crecimiento.¹⁶

Sin embargo, ello no significa que las instituciones extractivas no generen crecimiento ni que todas hayan surgido de forma similar. Al respecto, aportan dos razones distintas, pero complementarias, por las cuales podría haber «desarrollo económico» —encomillado del reseñador, pues por el contexto se deben referir al crecimiento— bajo instituciones políticas extractivas: primero, cuando las élites pueden asignar recursos directamente a actividades de alta productividad que controlan personalmente, como en la Unión Soviética y, segundo, cuando se permite el desarrollo de instituciones económicas inclusivas de forma limitada e incompleta, como la Corea del Sur del general Park y el desarrollo económico de China. El problema está en que, si no logran la transición hacia instituciones políticas inclusivas, las posibilidades de que el crecimiento económico conduzca a un desarrollo económico sostenido son muy bajas y, menos aún, acompañado de una destrucción creativa y del cambio tecnológico.

En el capítulo 4, «Pequeñas diferencias y coyunturas críticas: el peso de la historia», los autores examinan los efectos en el mundo de la peste negra a partir de la segunda mitad del siglo XIV, que se llevó a una gran proporción de la población, considerando que,

... es un ejemplo claro de una coyuntura crítica, un gran acontecimiento o una confluencia de factores que trastorna el equilibrio económico o político existente en la sociedad... El hecho de comprender cómo la historia y las coyunturas críticas perfilan el camino de las instituciones económicas y políticas nos permite tener una teoría más completa de los orígenes de las diferencias en pobreza y prosperidad. Y además, nos permite explicar la

¹⁵ Libro «¿Por qué fracasan los países?», pág. 119

¹⁶ Ob.Cit. págs. 119-120.

situación actual y por qué algunos países hacen la transición a instituciones económicas y políticas inclusivas, y otros no.¹⁷

Al concluir este capítulo, Acemoglu y Robinson reiteran que han puesto en evidencia que las teorías basadas en la geografía, la cultura y la ignorancia no explican la situación que vive el mundo actual, mientras que su «teoría institucional» sí lo hace. Precisamente, esta será la tarea que ellos se proponen en los capítulos restantes, mediante el detalle e ilustración de su funcionamiento, que abarca desde el origen de la revolución neolítica hasta el desmoronamiento de varias civilizaciones.

A título meramente enunciativo, analizan cómo y por qué se dieron los pasos decisivos hacia instituciones políticas inclusivas durante la Revolución Gloriosa en Inglaterra; cómo determinadas áreas consiguieron transformar sus instituciones en una dirección más inclusiva en Francia y Japón, o qué impidió el establecimiento de instituciones extractivas en EUA y Australia. Finalmente, examinan cómo el fracaso actual de los países está fuertemente influido por sus respectivas historias institucionales y una parte del asesoramiento en materia política suele ser engañoso al partir de hipótesis incorrectas. Pero, «los países todavía pueden controlar coyunturas críticas y romper el molde para reformar sus instituciones y embarcarse en un camino que los conduzca a una mayor prosperidad».¹⁸

En el capítulo 11, titulado «El círculo virtuoso», que definen los autores como «un proceso potente de retroalimentación positiva que protege a las instituciones políticas y económicas inclusivas frente a los intentos de socavarlas»,¹⁹ aparece una primera referencia a Venezuela para indicar que en la década de 1990, el presidente Chávez, al igual que el presidente Fujimori del Perú, apeló a su mandato popular para cerrar unos congresos poco cooperativos, proponer y lograr aprobar una nueva constituyente que reforzaba los poderes del primer mandatario nacional, lo que no hizo Roosevelt que tenía al Congreso en contra en la ocasión de la Gran Depresión, evitando la confrontación altamente riesgosa con el poder de los círculos virtuosos.

En el capítulo 13 «Por qué fracasan los países hoy en día», la mención a Venezuela aparece en el contexto siguiente:

El hecho de que las elecciones no hayan conllevado instituciones políticas y económicas inclusivas es el caso habitual en América Latina. ..En Venezuela, hoy en día, como en Argentina, el gobierno de Hugo Chávez, elegido democráticamente, ataca a sus adversarios, los echa de puestos de trabajo en el sector público, cierra periódicos si no le gustan

¹⁷ Ob.Cit. pág. 127.

¹⁸ Ob.Cit. pág. 151.

¹⁹ Ob.Cit. pág. 362.

sus editoriales y expropia bienes. En cualquier caso, Chávez es mucho más poderoso y tiene menos límites que sir Robert Walpole en la Gran Bretaña del siglo XVIII cuando fue incapaz de condenar a John Huntridge bajo la Ley negra. A Huntridge le hubiera ido mucho peor en la Venezuela o la Argentina actuales (se refiere a 2012).²⁰

Pero la alusión al régimen chavista sigue y por la significación de lo que Acemoglu y Robinson subrayan, el reseñador se toma la licencia de insertar una extensa cita textual, a saber:

La democracia que emerge en América Latina, en principio, es diametralmente opuesta al gobierno de la élite y, en retórica y acción, intenta repartir derechos y oportunidades como mínimo de un segmento de la elite, pero sus raíces están firmemente ancladas en regímenes extractivos en dos sentidos. Primero, las desigualdades persistentes durante regímenes extractivos que hacen que los votantes de nuevas generaciones emergentes voten a favor de políticos que tienen políticas extremas. No se trata de que los argentinos sean ingenuos y piensen que Juan Perón o políticos peronistas más reciente como Menem o los Kirchner son altruistas y defienden sus intereses, o que los venezolanos vean su salvación en Hugo Chávez, sino que muchos argentinos y venezolanos reconocen que todos los demás políticos y partidos durante tanto tiempo no les han dado voz, no han proporcionado los servicios públicos más básicos, como carreteras y educación, ni los han protegido de la explotación por parte de las élites locales. Hoy en día, muchos venezolanos apoyan las políticas que adopta Chávez aunque vengan acompañadas de corrupción y derroche del mismo modo que muchos argentinos apoyaron las políticas de Perón en los cuarenta y los setenta. Segundo, de nuevo, son las instituciones extractivas subyacentes las que hacen que la política sea tan atractiva y tan parcial a favor de hombres fuertes como Perón y Chávez, en lugar de ser un sistema de partidos efectivo que produzca alternativas deseables desde el punto de vista social. Perón y Chávez y docenas de otros hombres fuertes de América Latina son solamente una faceta más de la ley de hierro de la oligarquía y, como sugiere su nombre, las raíces de esta ley de hierro se encuentran en los regímenes subyacentes controlados por la élite.²¹

Por último, destacamos que China merece a los autores en comentario un amplio análisis del que infieren y vaticinan que es poco probable que se traduzca en un desarrollo económico sostenido. En el contexto de su teoría, reconocen que este país ha sido capaz de crecer porque, bajo Deng Xiaoping, se han producido reformas radicales lejos de las instituciones económicas más extractivas y hacia las más inclusivas. Donde no han avanzado ha sido en el cambio de las instituciones políticas, por lo que China es un ejemplo de crecimiento bajo instituciones políticas extractivas.

²⁰ Ob.Cit. pág. 452.

²¹ Ob.Cit. pág. 452-453.

Autores

Juan Kornblihtt

Doctor en Historia, Investigador Asistente del Conicet-Argentina en el Instituto de Ciencias de la Universidad Nacional General Sarmiento. Profesor de esta universidad y de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. Titular de un proyecto PIO Conicet-YPF sobre el cálculo de la renta petrolera en la Argentina actual. Autor junto con Fernando Dachevsky de: «The Reproduction and Crisis of Capitalism in Venezuela under Chavismo». Latin American Perspectives, en prensa.

Correo-e: jkornblihtt@gmail.com / Web: <https://www.independent.academia.edu/JuanKornblihtt>

Fernando Dachevsky

Doctor en Historia por el FFYL, Universidad de Buenos Aires (UBA) y Magister en Relaciones Económicas Internacionales por el FCE de la misma universidad. Profesor en Economía para historiadores, en FFYL, UBA y en Macroeconomía y políticas Económicas en FCE, UBA. Investigador del Conicet en el Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (lealc, FSOC, UBA)

Correo-e: fdachevsky@gmail.com

Juan Carlos Fonseca Sánchez

Economista, Universidad de Los Andes, ULA; M.Sc. en Economía, mención Economía y Políticas Agroalimentarias de la Universidad de Los Andes. Perito Avaluador Superintendencia de Bancos de Venezuela, Sudeban. Analista de Registro y Control Estadístico en la Unidad de Estudios y Proyectos del Consejo de Fomento, Universidad de Los Andes, ULA, Venezuela.

Correo-e: fonseca@ula.ve / carlosfonsec23@gmail.com

Alejandro Gutiérrez S.

Economista, Universidad de Los Andes, ULA. M.Sc. en Economía Agrícola, Iowa State University, EE.UU. Doctor en Estudios del Desarrollo por el Cendes-Universidad Central de Venezuela. Miembro Correspondiente Nacional de la Academia Nacional de Ciencias Económicas. Investigador Certificado por el PEII, Nivel C. Profesor Titular jubilado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales-ULA e Investigador del Centro de Investigaciones Agroalimentarias -Ciaal- de la ULA.

Correo-e: agutie@ula.ve / alegutie53@gmail.com

Sara Alonso

Maestría y doctorado en Antropología por el Museu Nacional-Universidad Federal de Río de Janeiro(MN-UFRJ). Profesora del Master oficial de Estudios Avanzados de la Universidad de Barcelona y del Master en producción Cultural de la Facultad de Comunicación y Relaciones Internacionales -Blanquerna- de la Universidad Ramón Llull (ambos en España). Investigadora del grupo de Investigación Hidroeléctricas, Estado y Conflictos del NAEA-UFPA, Brasil. Correo-e: sa17alonso@yahoo.es

Edna Ramos de Castro

Maestría y doctorado en Sociología por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales-EHEES, París. Profesora del Núcleo de Altos Estudios Amazónicos de la Universidad Federal de Para, NAEA-UFPA, Brasil. Directora de la Revista Novos Cadernos Naea y de la Sociedad Brasileña para el Progreso y la Ciencia (SBPC). Líder del grupo de Investigación Hidroeléctricas, Estado y Conflictos del NAEA-UFPA, Brasil. Correo-e: edna.mrcastro@gmail.com / edna_naea@ufpa.br

María Ernestina Garreta Chindoy

Magister en Gestión Ambiental y Desarrollo Sostenible. Doctoranda del Núcleo de Altos Estudios Amazónicos, Universidad Federal de Pará, Brasil. Investigadora del grupo de Investigación Hidroeléctricas, Estado y Conflictos del NAEA-UFPA, Brasil. Correo-e: fundespertarindigena@yahoo.es

Leonardo Ignacio Córdoba

Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Estudiante de posgrado en la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la Universidad de Buenos Aires. Estudios en medición e impacto de la renta de la tierra en Argentina, especialmente en el período de la industrialización por sustitución de importaciones. Correo-e: cordoba.leonardoignacio@gmail.com

Diego Kozlowski

Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Estudiante de posgrado en la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la Universidad de Buenos Aires. Estudios en reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina, desde una perspectiva internacional comparada. Correo-e: diegokoz92@gmail.com

Juan Sebastián Lara-Rodríguez

B.A. en Administración y M.Sc. en Política Científica y Tecnológica. Asistente de Investigación, Departamento de Política Científica y Tecnológica, Instituto de Geociencias, Universidad Estatal de Campinas, San Pablo, Brasil. Becario del Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico del Brasil.

Correo-e: juan.rodriguez@ige.unicamp.br / <http://orcid.org/0000-0003-4795-754X>

Wilson Enario Naranjo-Merchán

Ingeniero Geológico y M.Sc en Geología de la Universidad Nacional de Colombia sede Bogotá. Profesor Titular, Escuela de Ingeniería Geológica, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Campus Sogamoso, Boyacá, Colombia.

Correo-e: wilson.naranjo@uptc.edu.co

Sandra Rocio Manosalva-Sánchez

Doctora en Ingeniería y Ciencia de Materiales Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Ingeniera Geológica, M.Sc en Geología Universidad Nacional de Colombia sede Bogotá. Profesora Titular, Escuela de Ingeniería Geológica, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Campus Sogamoso, Boyacá, Colombia.

Correo-e: sandra.manosalva@uptc.edu.co

Normas para autores

Los manuscritos enviados a la Revista son sometidos a la revisión del Comité Editor para garantizar que cumplan con los requisitos mínimos de calidad propios de una revista académica, y que sean procedentes dentro de la temática de *Cuadernos del Cendes* en particular. Si el veredicto del Comité es favorable, el texto se remite a expertos de reconocida trayectoria para su arbitraje, bajo el sistema doble ciego. Las sugerencias de los árbitros, cuando las hubiere, serán dadas a conocer, con la confidencialidad del caso, a cada autor.

Los artículos científicos a ser considerados para su publicación por el Comité Editor de la *Revista Cuadernos del Cendes* deben cumplir los siguientes requerimientos:

- Sólo se considerarán para su publicación trabajos inéditos y que no hayan sido propuestos simultáneamente a otras revistas.
- Las propuestas deben incluir el título del artículo, nombre del autor, sinopsis curricular, dirección electrónica, resúmenes en español e inglés, tres palabras clave utilizadas y el nombre del proyecto de investigación correspondiente. En ningún caso los resúmenes pueden exceder los 850 caracteres.
- Los artículos propuestos tendrán una extensión entre 20 y 30 páginas escritas a espacio y medio en letra 11 puntos y en papel tamaño carta, incluyendo las notas, cuadros y referencias bibliográficas.
- Las propuestas deben ser enviadas al correo electrónico del Departamento de Publicaciones del Cendes: cupublicaciones@ucv.ve / cupublicaciones@gmail.com.
- Cuando se requiera el apoyo de gráficos, cuadros o mapas, se debe enviar una versión en blanco y negro a la medida de la mancha de la revista como parte del original, indicando el lugar y la página donde serán colocados.

- Las notas deben colocarse numeradas a pie de página y separadas de las referencias bibliográficas.
- Las referencias bibliográficas deben ser hechas con el sistema autor-fecha, incluyéndolas en el texto, por ejemplo: (Monedero, 2007). Cuando la referencia va entre comillas, el número de la página debe aparecer a continuación de la fecha, según el siguiente ejemplo: (Derrida, 2005:128), o cuando son varias páginas: (Salbuchi, 2005:83-84). Los datos completos de las referencias deben ser colocados en orden alfabético al final del artículo, de la siguiente manera, según el caso:

Casanova, Ramón (2007). *Cuaderno con apuntes etnográficos para repensar la escuela*, Caracas, Universidad Central de Venezuela, Cendes.

Gutman, Graciela y Pablo Lavarello (2006). «Dinámicas recientes de las industrias agroalimentarias en el Mercosur: perspectivas y desafíos», *Revista Cuadernos del Cendes*, n° 63, pp. 59-83, Caracas.

Mayorga, René Antonio (2002). «Democracia y liderazgo político en Bolivia», en Wilhelm Hofmeister, ed., *Democracia y liderazgo político en América Latina*, Río de Janeiro, Fundación Adenauer.

El Comité Editor no asume el compromiso de mantener correspondencia con los autores sobre las decisiones adoptadas.

Standards for authors

All manuscripts sent to *Cuadernos del Cendes* are subjected to a review by the Editorial Committee to guarantee that they meet normal minimum quality requirements of academic journals, and are consistent with *Cuadernos del Cendes* specific subject area. If the Committee opinion is favorable, the document is sent to arbitration by highly reputed experts, under the double-blind system. Authors will be advised of Arbiters suggestions, if any, following the due confidentiality rules.

Scientific articles to be considered for publication by the Editorial Committee of *Revista Cuadernos del Cendes* should meet the following requirements:

- Only unpublished articles that are not simultaneously submitted to another journal will be considered.
- Proposals must include title of the article, name of the author, a condensed résumé, e-mail address, abstracts both in Spanish and English, three key words, and the name of the related research project. Under no circumstances should the length of the abstracts exceed 850 characters.
- Proposed articles will be 20 to 30 pages long, typewritten in 11 font size, 1.5 line spacing and on letter paper size, including footnotes, tables and bibliography.
- Proposals must be emailed to the Cendes Publications Department: cupublicaciones@ucv.ve / cupublicaciones@gmail.com
- When graphics, tables or maps are needed, a black and white version that fits the journals' page-layout must be sent together with the original, indicating the pages and specific places where they are to be inserted.
- Notes should be included as numbered footnotes, separate from bibliographic references.

- Bibliographic references in the text must follow the author-date system, i.e. (Monedero, 2007). When the reference is within quotation marks, the respective page number must follow the year: (Derrida, 2005:128) or in the case of several pages: (Salbuchi, 2005:83-84). All references with their complete data should be listed at the end of the article, in alphabetic order, following the pattern applicable in each case:

Casanova, Ramón (2007). *Cuaderno con apuntes etnográficos para repensar la escuela*, Caracas, Universidad Central de Venezuela, Cendes.

Gutman, Graciela y Pablo Lavarello (2006). «Dinámicas recientes de las industrias agro-alimentarias en el Mercosur: perspectivas y desafíos», *Revista Cuadernos del Cendes*, n° 63, pp. 59-83, Caracas.

Mayorga, René Antonio (2002). «Democracia y liderazgo político en Bolivia», en Wilhelm Hofmeister, ed., *Democracia y liderazgo político en América Latina*, Río de Janeiro, Fundación Adenauer.

The Editorial Committee does not commit itself to correspond with authors on its decision-making functions.

Authors will receive one issue of the *Revista Cuadernos del Cendes* where their article was published along with five reprints.

Guía de arbitraje

La *Revista Cuadernos del Cendes* es una publicación periódica cuatrimestral arbitrada. Desde 1983 es el órgano institucional del Centro de Estudios del Desarrollo - Cendes - de la Universidad Central de Venezuela.

En cada número se publican los resultados de investigaciones de los miembros de planta del Cendes y de otros investigadores, así como también documentos, reseñas bibliográficas e informaciones referidas al área de Estudios del Desarrollo y de las Ciencias Sociales en general.

A continuación le presentamos un conjunto de criterios de evaluación que deberán ser observados por el árbitro a los fines de realizar un arbitraje integral.

Importancia del tema

Se deberá valorar cuán relevante es para las ciencias sociales el tema analizado en el artículo.

Aportes al conocimiento del tema

Se trata de precisar si el tema desarrollado constituye efectivamente un nuevo aporte a la discusión respectiva.

Fundamentación de las ideas

Se trata de evitar que el artículo sea una colección de ideas superficiales sin basamento teórico y respaldo empírico cuando este sea necesario.

Coherencia

El trabajo deberá articular las ideas conformando un todo cohesionado.

Redacción

La exposición deberá estar escrita en forma clara, precisando los conceptos utilizados.

Bibliografía adecuada y actualizada

Presentación correcta de cuadros, tablas y gráficos

Se trata de cuidar que el autor observe las reglas convenidas universalmente para tales efectos.

Finalmente, se agradece exponer el juicio de la manera más amplia y clara posible. Ello permitirá al autor conocer con más detalle las observaciones y contribuirá a una toma de decisión más adecuada por parte del Comité Editor de la Revista.

Arbitration guidelines

Revista Cuadernos del Cendes is an arbitrated four-monthly journal. It has been the institutional channel of Centro de Estudios del Desarrollo - Cendes -, Universidad Central de Venezuela, since 1983.

Each issue offers the reader the results from research projects of Cendes staff as well as from other researchers, plus documents, bibliographic reviews and informative reports concerning the field of development studies and of social sciences in general.

Following you will find a set of evaluation criteria that the arbiter should take into account in order to deliver an integral arbitration.

Importance of the subject

The relevance for the social sciences of the subject analyzed in the article needs to be evaluated.

New contribution to the theme

Namely, to determine whether the subject at issue actually constitutes a new contribution to the respective debate.

Conceptual grounds

The article must not be a collection of shallow ideas without a theoretical basis and empirical support, when required.

Coherence

The ideas are to be linked in such a way as to constitute a cohesive whole.

Writing

The exposition is to be written in a comprehensible way, with the concepts precisely stated.

Suitable and updated bibliography is to complement the article**Proper display of tables and graphics**

The author is to observe the international rules that apply in this matter.

Finally, we will appreciate that you deliver your assessment in the broadest and most straightforward possible way. This will allow the author to understand thoroughly the observations to his or her work and will facilitate a sounder decision by the Editorial Committee.