

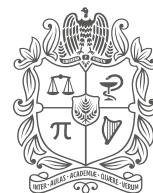
Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

6

E-ISSN 2619-6131

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

Rectora

Dolly Montoya Castaño

Vicerrector Sede Medellín

Juan Camilo Restrepo Gutiérrez

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y ECONÓMICAS

Decana

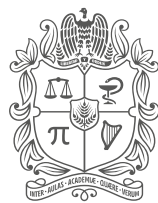
Johanna Vásquez Velásquez

Director del Centro Editorial

Manuel Bernardo Rojas López

Directora Área Curricular de Economía

Dora Elena Jiménez Giraldo



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



“El escritor escribe su libro para explicarse a sí mismo lo que no se puede explicar”
Gabriel García Márquez





Volumen 2 / Número 6

Edición: enero – diciembre de 2022

ISSN en línea 2619-6131

COMITÉ EDITORIAL

Andrea Viviana Jiménez Mahecha

Directora

Estudiante de Economía, Universidad Nacional de Colombia Sede Bogotá

ajimenezma@unal.edu.co

Nicolás Álvarez Bernal

Editor General

Estudiante de Economía, Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín

nalvarez@unal.edu.co

Editores UNAL Bogotá: Laura Melissa Naranjo Molano, María Paula Moreno Mojica, María Paula Cardozo Ruiz, Santiago Bonilla Buitrago, Sergio Alejandro Sánchez Martínez, María Fernanda Acosta Amado.

Editores UNAL Medellín: Andrés Vélez Vélez, Daniel Vélez Vélez, Johan Sebastián Bermúdez Bejarano

COMITÉ CIENTÍFICO / ÁRBITROS

Jonathan Daniel Gómez Zapata, Laura Carla Moisés Elicabide, Dora Elena Jiménez Giraldo, Beethoven Herrera Valencia, Fernando Salazar Silva, Álvaro Zerda Sarmiento, Carlos Alberto Suescún Barón, Erich Pinzón-Fuchs, Carol Nataly Prada Camacho.

COLABORADORES

Daniel Aguilar Fontalvo, David Esteban Rodríguez Beltrán, Juan Diego Cornelio Sarmiento, Juan Esteban Ruiz Arboleda, Cindy Lorena Valderrama Parra, María Alejandra López Contreras, Miguel Ángel Vargas Castillo, Karen Natalia Romero León, Jhuliana Sofía Segura Durán, Laura Milena Jiménez Cadena, María Paula Bermúdez Pedraza, Valentina Blandón Quintero, Paulina Soto Zuluaga.

FUNDADORES DE LA REVISTA

Didier Hermida Giraldo, economista, Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín

José de Jesús Lobo Camargo, economista, Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín

José Antonio Cadena Vélez, economista, Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Oficina de comunicaciones, Facultad de Ciencias Humanas y Económicas, Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín

Diseñadora: Melissa Gaviria Henao / Comunicadora: Mayra Alejandra Álvarez Bedoya

CONTACTO

Intercambio. Revista de Estudiantes de Economía

Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín, Facultad de Ciencias Humanas y Económicas

Dirección: Núcleo El Volador. Carrera 65 N° 59 A -110. Bloque 46, Piso 3, Oficina 305-1.

Correo electrónico: intercambio_med@unal.edu.co

Medellín, Colombia, Suramérica

Visítanos en las plataformas Academia.edu y Dotec-Colombia

<https://unal.academia.edu/IntercambioRevistadeEstudiantesdeEconom%C3%ADa>

<https://www.dotec-colombia.org/index.php/series/538-universidad-nacional-de-colombia-sede-medellin/revista-intercambio>

CONTENIDO

Presentación

6-10

Editorial: Las Élités y la Navegación del Barco Colombiano

11-18

La Falacia de la Neutralidad del Dinero en Colombia

Una entrevista con Sergio Álvarez

19-27

La cuarta Revolución Industrial: un enfoque explicativo desde el mercado laboral para el sector textil y financiero en Medellín

Estefanía Caldera Vargas

28-68

El Banco Mundial y la Visión Capitalista del Desarrollo:

Hacia el Avance del Debate Sobre lo Social

Daniel Andrés Hernández Cruz

69-103

La agricultura en la determinación del desarrollo colombiano

Santiago Muñoz López

104-120

Marx y el Trabajo Reproductivo, Debate Contemporáneo

Ligado al Pasado

Lina Juliana Bulla Casas

121-134

Financiarización: Asesina del Capitalismo

Mateo Arias Rodríguez

135-159

Teoría de Juegos y el Comercio Internacional:

El mercado del café como un juego de negociación

Esteban Arriaga Tinjacá y Sara María Garavito Jiménez.

160-197

Keynes en las Transformaciones de una Economía en Guerra S. XX

Juan Felipe Granados Martínez

198-221

Presentación

Para la Revista Intercambio es un placer presentar el sexto número, un proyecto hecho realidad gracias al esfuerzo mancomunado del comité editorial, los colaboradores, los autores y los expertos invitados. Como en ediciones anteriores, esta entrega de la revista contiene artículos de diferentes ámbitos de la ciencia económica, entre ellos política monetaria, historia del pensamiento económico, teoría de juegos, desarrollo económico, entre otros. Así, es posible observar que la revista continúa con su tradición y objetivo principal de posicionarse como un espacio abierto y plural a todas las corrientes teóricas y campos de la economía y, de esta forma, poder intercambiar conocimiento.

El 2022 ha sido un periodo de transición y consolidación de diferentes procesos que desde el equipo editorial se han adelantado a lo largo de los últimos años. En particular, el trabajo realizado se ha enfocado en cinco vías: 1. El proceso editorial con la publicación del actual sexto número; 2. Los podcasts sobre economía y procesos estudiantiles en el canal “Intercambiando Ideas” en Spotify, donde se conversó sobre diferentes problemáticas, como el futuro de la disciplina, la historia de la universidad y la pedagogía económica, entre otros temas; 3. Las columnas de opinión, configurándose como un espacio que permite a los estudiantes ser escuchados al abordar discusiones sustentadas en evidencia y argumentos sólidos sobre temas de coyuntura económica y social; 4. La promoción del conocimiento creado



por y para los estudiantes, a través de mesas de diálogo que permitan el reconocimiento de los trabajos realizados a lo largo del semestre; 5. Las píldoras de economía en Instagram, con las que se busca fortalecer el conocimiento en temas económicos de los más de 1500 seguidores con los que se cuenta en esta plataforma.

Adicionalmente, en el 2022 se llevaron a cabo dos eventos: Diálogos de Revistas Estudiantiles y el ya tradicional Concurso de Ensayos de Economía. El primero, se constituye como un evento novedoso, lanzado junto a las otras revistas estudiantiles de la Facultad de Ciencias Humanas y Económicas (FCHE) y su objetivo es la realización anual de un espacio donde puedan dialogar diversidad de docentes de diferentes corrientes y poder así construir reflexiones sobre las diversas problemáticas sociales y económicas de la sociedad colombiana. En cuanto al segundo evento, Intercambio continúa apostándole a los concursos como una herramienta para incentivar una competencia sana entre los estudiantes de economía, con el objetivo de fomentar una mayor apropiación y participación estudiantil en el área de investigación económica.

Finalmente, extendemos nuestro agradecimiento al Centro Editorial de la Facultad de Ciencias Humanas y Económicas en Medellín y a la Dirección de Bienestar Universitario de la Facultad de Ciencias Económicas en Bogotá, quienes constantemente prestaron su valiosa colaboración para que las actividades planteadas a lo largo del año se hicieran realidad. Además, resaltamos el apoyo de las revistas Ainkaa, Quirón y Kabái por su colaboración y apoyo para la realización del evento Diálogos de Revistas Estudiantiles, lo cual nos ha ayudado a seguir impulsando y fortaleciendo nuestra labor misional de liderar procesos para el intercambio de ideas en la comunidad académica.

*

En primer lugar, en esta edición de la revista Intercambio, el lector podrá encontrar la editorial del sexto número titulada “La Navegación de las Élités del Barco Colombiano”, una adaptación de la intervención de la profesora Angela Milena Rojas Villa en el evento “Diálogos”, iniciativa de las revistas estudiantiles de la FCHE; allí se retrata el papel de las élites en la historia de Colombia y, especialmente, en las

amplias brechas sociales y territoriales presenciadas en el país. Así mismo, encontrará la entrevista titulada “La Falacia de la Neutralidad del Dinero en Colombia”, realizada a Sergio León Álvarez, donde se conversó acerca de los hallazgos realizados en su tesis de maestría “Probando la neutralidad del dinero en Colombia bajo un modelo VECM”; así pues, se observa que la conclusión principal es que en el país el dinero no es neutral, llegando a una contradicción importante a la teoría económica. En este contexto, se habla de posibles políticas a llevar a cabo y de una eventual reforma a la malla curricular de economía de la Universidad Nacional de Colombia.

Ahora bien, en lo que respecta a los artículos del sexto número, es posible hallar, por un lado, el artículo “La Cuarta Revolución Industrial: Un Enfoque Explicativo desde el Mercado Laboral para el Sector Textil y Financiero en Medellín”, escrito por la estudiante de economía de la Universidad Nacional de Colombia, Estefanía Caldera Vargas. Este documento, que pertenece a las áreas de economía laboral y cambio tecnológico, aborda las consecuencias del desarrollo tecnológico sobre el mercado laboral de Medellín.

A su vez, el lector podrá encontrar un artículo perteneciente al área de pensamiento económico, titulado “El Banco Mundial y la Visión Capitalista del Desarrollo: Hacia el Avance del Debate Sobre lo Social”, escrito por Daniel Andrés Hernández Cruz, estudiante de antropología de la Universidad Nacional de Colombia. Allí se cuestiona la narrativa del Banco Mundial, referente a la liberalización de las cuentas de capital y las barreras comerciales, privatizaciones y ajustes fiscales, entre otras estrategias expuestas como ideales para cerrar la brecha de pobreza entre países.

En tercer lugar, se observa el artículo “La Agricultura en la Determinación del Desarrollo Colombiano” realizado por Santiago Muñoz López, estudiante de economía de la Universidad Nacional de Colombia; este texto, que pertenece al área de desarrollo económico, retrata los procesos requeridos para la determinación del desarrollo a partir de la agricultura en Colombia desde una perspectiva crítica y, así mismo, brinda posibles soluciones a la problemática mencionada.

Por otro lado, se encuentra el texto “Marx y el Trabajo Reproductivo, Debate Contemporáneo Ligado al Pasado” elaborado por Lina Juliana Bulla Casas, estudiante

de economía de la Universidad Nacional de Colombia. A lo largo de este documento, perteneciente al área de pensamiento económico, se evalúa el trabajo reproductivo desde una mirada crítica a la teoría general de Marx, con el objetivo de realizar un análisis de la valoración del mismo en la economía actual.

Por otro lado, se halla el texto titulado “Teoría de Juegos y el Comercio Internacional: El Mercado del Café Como un Juego de Negociación”, escrito por Esteban Arriaga Tinjacá y Sara María Garavito Jiménez, estudiantes de economía de la Universidad Nacional de Colombia. Este artículo, enmarcado en el área de microeconomía y economía internacional, toca el comportamiento de las exportaciones de café y las ganancias derivadas de esta actividad en Colombia. De este modo, hace uso de la teoría de juegos para entender la dependencia de la demanda externa y de las relaciones diplomáticas con otros productores en el mundo.

Por último, el lector podrá encontrar el artículo titulado “Keynes en las Transformaciones de una Economía en Guerra S. XX”, escrito por Juan Felipe Granados Martínez, estudiante de economía de la Universidad Nacional de Colombia. Este texto, que pertenece al área de pensamiento económico y macroeconomía, realiza una descripción sobre el comportamiento de la economía de los países en guerra y brinda una perspectiva crítica sobre el keynesianismo como respuesta a la Gran Depresión.



INTERCAMBIO

Editorial

Las Élités y la Navegación del Barco Colombiano

*The Elites and the Navigation
of the Colombian Ship*

.....
Ángela Milena Rojas Rivera

E-ISSN 2619-6131



Editorial*

Las Élités y la Navegación del Barco Colombiano

The Elites and the Navigation of the Colombian Ship

Ángela Milena Rojas Rivera**

Angela Milena Rojas Rivera es economista de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá, y Ph. D en economía en la University of Warwick, Reino Unido. Sus principales intereses de investigación son: el análisis institucional aplicado a la calidad del gobierno y al desempeño económico; las relaciones entre competencia política y económica; el desarrollo desigual y geografía económica; el estudio de los enfoques para estudiar la historia económica y la historia fiscal de Colombia y otros países de América Latina.

Pregunta de apertura Revista Intercambio

El rol de las entidades supranacionales, nacionales y locales juega un papel determinante en las interacciones entre los individuos y las comunidades. Analizar estos roles en la sociedad colombiana permite preguntarse por las relaciones de poder que se configuran y su incidencia en el condicionamiento a los actores a través de privilegios y necesidades: de la desigualdad en función de la producción, de la distribución de la riqueza y de la cultura colombiana.



Intercamb. Rev. Estud.
Economía. N° 6
Enero-diciembre 2022
197 pp.
E-ISSN 2619-6131
pp. 11-18

* El presente texto es una adaptación de la intervención de la profesora Ángela Milena Rojas Rivera en el evento “Diálogos” una nueva iniciativa de las revistas estudiantiles de la FCHE

** La Revista Intercambio agradece a la profesora Ángela por su participación en este evento estudiantil que es el insumo principal en la elaboración de la presente editorial.

En ese sentido, ¿Qué consecuencias generan los privilegios otorgados a las élites políticas y económicas en las relaciones económicas y sociales existentes en los territorios?

Respuesta Angela Milena Rojas

Es una pregunta bastante retadora, bastante gruesa, muy de actualidad por todas las discusiones que estamos teniendo actualmente. Lo primero que quiero poner sobre la mesa, es el hecho de que las élites son un fenómeno social, propio de las sociedades humanas. Se trata de grupos minoritarios con status superior al resto de la sociedad y por tanto acceso directo al poder; lo cual se define para mí como la capacidad de crear las reglas para regular al resto de la sociedad. Estos grupos tienen sus identidades culturales e intelectuales, también recursos económicos y políticos, lo cual influye en sus redes de relacionamiento con otras élites, por consiguiente, les propongo la siguiente figura: las élites son como el timón del barco, ese barco es la sociedad, así que, el timón le da la dirección al barco y en ese sentido estamos destacando la capacidad de agencia de las élites para dirigir, además, no se nos puede olvidar que esa capacidad también está restringida por la estructura de la sociedad, así que esas élites no son todopoderosas, sino que también se encuentran en un escenario con una estructura social y política que impone restricciones.

En las sociedades antiguas las élites tenían gran poder, las pirámides de Egipto, por ejemplo, son ese recordatorio. En las sociedades medievales europeas, y algunas civilizaciones asiáticas y americanas, se debe hablar de élites aristocráticas por cuanto existe este mecanismo de la nobleza que otorga privilegios y en la cual también entra en juego quién es la cabeza, o sea, en la monarquía el rey o la reina. En las sociedades modernas, ya nos referimos a las aristocracias que empiezan a compartir poder con una burguesía emergente por cuanto entra el capitalismo y con ello una especialización en esferas de la sociedad, las élites son más oligarquías, del orden político, económico, artístico, etc. En sociedades contemporáneas de influencia occidental, las élites incluyen agentes políticos que representan sectores de la sociedad que son elegidos más o menos democráticamente; esta evolución de las elites implica una mayor diversidad de grupos en su interior con varias consecuencias sobre su capacidad de acción colectiva. Cuando

hay más integrantes en un grupo puede implicar más conflicto, lo que implica a su vez mayores costos para la coordinación y el logro de acuerdos. En otras palabras, retomando la figura previamente mencionada, quién toma el timón del barco y hacia dónde se dirige la sociedad es una consecuencia del ejercicio del poder de las élites.

Ahora bien, la respuesta a la pregunta que me plantearon depende precisamente de esa identidad de las elites y de sus recursos unido a la estructura social en la que están insertadas. Tampoco podemos olvidar que el contexto internacional es muy importante, es decir, las aguas y los vientos que soplan para ese barco que se constituyen en la imagen de la sociedad. Las élites pueden ser más o menos capitalistas, más o menos ilustradas o más o menos democráticas; cada época y cada sociedad nos revela muchas posibles combinaciones de esa identidad y recursos de las elites. Luego, poniendo todos estos elementos sobre la mesa me hacía la pregunta ¿qué lectura podemos hacer de nuestras élites colombianas? Para mí son elites políticas y económicas fragmentadas, de tendencia predominante conservadora, más aliadas de los gobiernos de Estados Unidos que de sus vecinos latinoamericanos. Estas elites han logrado un grado de desarrollo capitalista medio, lo cual se lo anotamos a su favor, sin embargo, ese resultado está marcado por la alta desigualdad en el ingreso; por otro lado, son elites que han logrado una tradición democrática estable, lo que quiere decir que nosotros no somos un país de dictaduras fuertes o de persecución por parte del Estado de forma abierta y generalizada; empero, el lado oscuro nos dice que hay debilidad del Estado y violencia política focalizada de manera permanente. Lo anterior implica que tenemos un balance mixto en cuanto a lo que han logrado estas élites en nuestro país, ya que estas en ciertos momentos han logrado tomar el timón del barco y generar consensos para avanzar, pero en otros momentos el desacuerdo ha sido mayor y, por tanto, el barco ha estado a la deriva para desazón de todos sus tripulantes.

Para justificar esta lectura voy a hacer un breve recorrido por tres grandes periodos de nuestra historia. En primer lugar, está el periodo colonial, donde las elites eran las representantes del rey, familias descendientes de los conquistadores, familias de los peninsulares terratenientes esclavistas y mineras que gobernaron durante tres siglos. Al interior de estas familias surgen voces disidentes, es decir los criollos

ilustrados que serán los responsables del proceso de independencia. Vemos aquí una revolución armada que cambia la composición de las elites, todo esto favorecido por la debilidad del imperio español y el terror de Napoleón en Europa.

Para el segundo período pasamos al siglo XIX, que es el siglo de la independencia y el primer período republicano, en donde tiene lugar un fenómeno llamado la ley de hierro de las oligarquías y consiste en la permanencia de algunos grupos en el poder que vienen desde el periodo colonial, como los criollos que representan oligarquías terratenientes y esclavistas. La novedad estará en la presencia de ciertos grupos emergentes como los comerciantes y líderes políticos con ideas liberales, inspirados en el modelo de revolución industrial que está teniendo lugar en el mundo ese siglo XIX. Sin embargo, este siglo será muy complicado por esa tensión entre centralismo y federalismo, lo cual nos lleva a guerras civiles y aislamiento del capitalismo internacional. Esta fragmentación inicial de las élites criollas refleja unas identidades y recursos tienen fuertemente regionales, además de poca o nula experiencia para gobernar y llenar el vacío que deja la corona española. En las últimas décadas del siglo XIX, el movimiento regenerador logra la centralización del proyecto político, que implica un matrimonio con la iglesia católica y el conservadurismo.

El tercer periodo comprende el siglo XX hasta la década de 1970. Luego del descalabro de la guerra de mil días, la consecuencia lógica es un consenso entre las elites para sacar adelante la economía y pacificar el país; un acuerdo apoyado en el proyecto cafetero pues el café es el vínculo más duradero y estable con el mercado internacional. Son décadas para organizar las diferentes agencias del Estado y los gobiernos locales. Y así llegamos a los años treinta donde el país logra una industrialización incipiente, aparecen los movimientos obreros y políticos de ideología liberal radical y comunista, pero como las élites son predominantemente conservadoras, responden con una mezcla de represión y un reformismo moderado, es decir la revolución en marcha de López Pumarejo. Todo esto es la antesala para un periodo más oscuro: la violencia. La salida política, que es el frente nacional, no es la solución definitiva a las demandas de campesinos y grupos políticos de orientación más liberal y comunista, entre otras porque la guerra fría y la influencia de EEUU es abrumadora, negando espacio político a estos grupos. Precisamente de esta exclusión provienen las guerrillas como un actor

contestatario por fuera del sistema oficial. Lo más paradójico es que la industria va a continuar su expansión en las ciudades, a pesar de que la gente se esté matando en el campo. Se tendrá un desarrollo orientado hacia adentro, el modelo cafetero predominará (un nuevo actor en las élites) y con ello se dará prioridad a la modernización del país andino. Habrá inversiones en infraestructura, servicios públicos y educación en las ciudades con proyectos industriales como Medellín, Bogotá, Cali y zona cafetera. Es un periodo de urbanización de la población, con prosperidad, sin embargo, estas elites no nos ofrecen un proyecto de educación universal, seguridad social universal o una industrialización más avanzada, ya que la nuestra es una industrialización intermedia. Y es que no podía darse un proyecto de esta índole mientras el Estado tuviese una capacidad fiscal restringida. Entre tanto, las elites empresariales aprovechan las exenciones que les procura el Estado y se adaptan al tamaño del mercado interno, conformando un capitalismo corporativista y oligopólico, sin grandes apuestas productivas y asimilación de tecnología de punta. Este *modus operandi* continuará hasta nuestros días.

Finalmente, llegamos al cuarto período que empieza en 1970 hasta la actualidad, el cual se da una fractura inicial dentro de las élites para unirse a un nuevo consenso internacional que apunta a la liberalización de los mercados y la desregulación financiera. En este contexto, llega la crisis de la deuda en los años 80s. Los vientos no son favorables y llevan al estancamiento, además, los actores armados en lugar de desaparecer como por arte de magia (como quisieran las élites) se fortalecen y siguen en los territorios junto con un nuevo actor: el narcotráfico. Todos estos actores ilegales forman una geografía de la guerra y del narcotráfico, en escenarios como el pacífico, las zonas selváticas y la zona andina del norte de Antioquia y Santander. En la década de los 80s, las elites se encuentran sin rumbo y con el barco en desorden. Dos procesos de paz, y un mayor consenso para abrazar el neoliberalismo, llevan a la asamblea constituyente y la Constitución de 1991, la cual es una válvula de escape a los problemas de gobernabilidad. Esta Constitución es muy importante porque representa una nueva carta de navegación en donde se busca dar expresión a grupos excluidos y las demandas sociales.

La nueva constitución declara el estado social de derecho, restringe facultades extraordinarias del ejecutivo, promulga la descentralización, establece la tutela, entre otras

herramientas que tenemos. Esta es realmente una carta de navegación bastante prometedora que todavía no acabamos de poner en práctica. Un punto clave es que la tributación sigue siendo muy limitada ya que las élites, a pesar del cambio constitucional, no están dispuestas a aumentar el nivel de tributación y tampoco hacer la reforma agraria, por lo cual el Estado sigue con las manos amarradas para hacer la inversión social. De hecho, son la explotación de hidrocarburos y de minería y la tributación directa las fuentes de financiamiento de un Estado, que puede seguir existiendo de manera inercial sin hacer grandes apuestas.

Partiendo de los años 90s en adelante, guerrillas y narcotráfico prosperarán inmensamente, ahora integrados a los circuitos globalizados de los mercados ilegales. Podría decirse que los señores de la guerra configuran una especie de élite alterna o para-élite, por cuanto logran infiltrarse en la política. En conjunto, vemos una división entre perdedores y ganadores de esta última fase de la globalización; hay una mejora en ciertas clases medias urbanas en materia de educación y salud; sin embargo, la brecha con el campo y las regiones periféricas ha seguido ampliándose. Se registran también procesos de polarización espacial y divergencia regional en ingresos; esto quiere decir que nuestro cuerpo económico tiene una gran cabeza (Bogotá) y un cuerpo débil (resto del país), lo cual no es lo más eficiente porque una gran aglomeración enfrenta altos costos.

El reciente proceso de paz con el ex presidente Santos es un intento por poner orden al barco, y echarlo a andar más rápido, montado en corrientes más favorables para su avance. Si bien este proyecto mostró que existe un sector progresivo de las élites, que siguen siendo capitalistas y auto-interesadas, pero que quieren ser, al fin y al cabo, pacíficas, también reveló que hay un sector de las élites que sigue siendo muy conservador y menos indulgente, que prefiere que el barco marche lento pero seguro y confía en que sabrá cómo apaciguar motines y rebeldías. Pero de lo que no se han enterado estas élites conservadoras es que la tripulación de ese barco se ha transformado, ahora cuenta con gente más educada, menos sumisa, consciente de una necesidad de cambio que además está adquiriendo un espíritu global.

Para terminar, me pregunto ¿será la coyuntura actual una oportunidad para lograr consensos progresistas dentro de estas élites colombianas y ver una apertura en su interior? es precisamente la respuesta a esta pregunta lo que está en juego en este momento.



Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

Invitado especial:

La Falacia de la Neutralidad del Dinero en Colombia

**Una entrevista con
Sergio L. Álvarez**

.....

Revista Intercambio

E-ISSN 2619-6131

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Invitado especial

La Falacia de la Neutralidad del Dinero en Colombia

Una entrevista con Sergio L. Álvarez*

“Siento que la economía es un poco loca, hay que verla desde otros puntos de vista para entenderla y a pesar de que sean muchos números, también hay que ser creativo para poder llegar a los resultados que uno desea, entonces la creatividad también es importante en la economía. Considero que soy un fanático de la economía pensando en que la creatividad es un pilar importante para entenderla, aprenderla y enseñarla también.”

-Sergio Álvarez.

Sergio Álvarez es economista de la Universidad Nacional de Colombia, institución de la cual se graduó en el año 2018. A partir de entonces, inició su camino en la docencia y, durante la pandemia, inició la maestría en Ciencias Económicas en la misma universidad. Actualmente, Sergio está próximo a graduarse de la maestría y es profesor ocasional de Econometría II. Durante su vida escolar, incluyendo el colegio, ha disfrutado de la enseñanza; en sus palabras: “siento que es una de mis vocaciones”.

Revista Intercambio (RI): ¿De qué trata su tesis? ¿Qué lo motivó a escribirla?

Sergio Álvarez (SA): Todo fue gracias a una materia que vi de la maestría que es “teoría y política económica”, allí tocaba hacer un trabajo acerca de política económica. Analizando la situación, tenía



Intercamb. Rev. Estud.
Economía. N° 6
Enero-diciembre 2022
197 pp.
E-ISSN 2619-6131
pp. 19-27

* La entrevista presentada se realiza en el marco del trabajo final titulado “Probando la neutralidad del dinero en Colombia bajo un modelo VECM”, de la maestría en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia presentado por Sergio Álvarez.

un tema muy diferente para este trabajo, pero después pensé: yo soy docente de econometría, por qué más bien no hago un trabajo que tenga contenido econométrico y además pueda usar algo que muchos consideran un tabú y es la neutralidad, o no neutralidad, del dinero. Bien, podría ser que usando alguna metodología econométrica pueda demostrar, o llegar a demostrar, si el dinero es neutral o no. A partir de ahí empecé a investigar, obtuve primero los datos para desarrollar el modelo y cuando llegué a la conclusión de que el dinero no era neutral, me llamó mucho la atención y empecé a escribir sobre esto, de donde partió todo el trabajo de la tesis.

RI: Entrando en la revisión de su trabajo de tesis y de la literatura, encontramos que ahí se muestra que hay una evidencia muy importante en la relación del manejo de la política monetaria y el impacto en las variables reales como el PIB. Sin embargo, se puede ver que los resultados son heterogéneos entre los países que son objeto de estudio en el trabajo. En ese sentido, quisiéramos preguntarle cuáles son los posibles factores que generan que estos impactos se diferencien entre los países.

SA: Hay distintos factores, por ejemplo, el grado de desarrollo del país, si el país tuvo o no episodios hiperinflacionarios, cómo se da el manejo de las expectativas de la inflación por parte de los agentes, etc. Es decir, hay todo un marco tanto de desarrollo de factores institucionales, credibilidad en la política monetaria y también de variables de comportamiento en los agentes, si creen bastante en el banco central o cómo manejan las expectativas inflacionarias, si las recogen inmediatamente o tienen expectativas adaptativas; todo eso impacta a la hora de decir que el dinero sea neutral o no en un país.

RI: Es decir que cuando los agentes pueden prever mejor esas expectativas es cuando el dinero es más neutral.

SA: Exactamente. En los países, cuando los agentes están apenas aprendiendo, durante ese proceso de aprendizaje de expectativas racionales es cuando el dinero tiene muchas asimetrías de información y es en este momento cuando el mismo empieza a impactar en el largo plazo las variables reales, es decir, se vuelve no neutral.

RI: En la actualidad, es común el uso de modelos micro fundamentados, que tienen en cuenta la estructura de la economía, preferencia de los agentes, hogares, firmas y, a partir de allí, buscan las relaciones entre las variables y los choques, como los DSGE. Ahora bien, ¿Qué le llevó a elegir un modelo vector de corrección de errores (VECM) para estimar esas relaciones? ¿Y qué opinión le merecen estos modelos?

SA: Es más difícil plantearlo con el tema del dinero, porque por lo general estos modelos dinámicos estocásticos se hacen para una economía real y sin dinero. Entonces, el hecho de introducir choques monetarios nos lleva a concluir que ocurre un choque en un error, sin especificar de qué tipo es; podría ser fiscal, monetario o simplemente un aumento en la confianza del inversionista. En cambio, con un VECM, al plantear varias o solo una relación a largo plazo se puede especificar en qué variable o en qué error de una variable se presenta un choque y qué pasa con el resto de las variables dentro del sistema. Es decir, es mucho más intuitivo hablar de un modelo en donde los errores se empiezan a corregir y debido a la endogeneidad de las variables estas pueden acomodarse para llegar al equilibrio anterior o un nuevo equilibrio de largo plazo.

En contraste, en los modelos dinámicos estocásticos, como dije anteriormente, en los errores no se especifica qué se está introduciendo, entonces se convierte en un choque ambiguo. Además, estos modelos nos permiten describir únicamente economías reales, donde la inclusión del dinero se da de manera exógena y sabemos que el dinero se refiere a dinero endógeno, con lo cual ese marco teórico no sirve para poder llegar a lo que hice en la tesis.

RI: En gran parte del marco teórico se presentan aportes hechos desde el post-keynesianismo acerca de la oferta monetaria endógena. Sin embargo, esta literatura es poco utilizada en los cursos básicos, donde si se presentan los modelos clásicos de macroeconomía. Teniendo en cuenta la próxima reforma a la malla curricular del programa de economía, ¿cómo cree que deberían incorporarse los modelos alternativos al *mainstream* en macroeconomía para los estudiantes de pregrado? ¿Cuáles cree que son los principales impedimentos que hay dentro de la academia para que se enseñen estos modelos?

SA: Empiezo por esta última pregunta. Precisamente es más fácil darle a un estudiante de pregrado el modelo clásico, porque es mucho más fácil de entender, tiene menos matemática y conceptos teóricos. En comparación, los modelos keynesianos y post-keynesianos, tienen un desarrollo matemático mucho más abstracto, quizá esta dificultad es lo que ha llevado a preguntarnos si realmente un estudiante de primeros semestres va a comprender este tema. Ese es el punto. Entonces, en una reforma del programa es necesario contemplar la importancia por parte de los profesores de hacer la salvedad de que, si bien se enseña el modelo clásico, también es necesario entender que hay otros modelos donde el dinero no es neutral que se pueden ver posteriormente, con lo cual el estudiante puede comprender que la neutralidad del dinero no es la única palabra.

A partir de esto, es necesario tener un curso optativo de economía post-keynesiana donde se puede tocar el tema de la neutralidad del dinero, o la no neutralidad de este. Creería que es lo más lógico, porque, dentro de la misma teoría marxista, aunque no soy muy amante de esta, hay un punto importante y es que no se puede dissociar por un lado la economía real y por otro lado el sector monetario. Es decir, ambos conviven en la misma esfera, y por alguna razón el dinero está inmerso en el sector real y los cambios en el dinero deben afectar este. Entonces, no es solo necesario involucrar estas teorías post-keynesianas, sino también un pensamiento un poco más heterodoxo, un poco más abierto, en donde el estudiante pueda comprender, repito, que la neutralidad del dinero no es la última palabra.

RI: Con base en su trabajo y en las conclusiones de este, y teniendo en cuenta que es docente de econometría, ¿qué diría a aquellos estudiantes, docentes e investigadores escépticos sobre el uso de la econometría para dar respuestas acerca de la teoría económica?

SA: Mi percepción es que cualquier metodología es válida siempre y cuando sea coherente y consistente con los resultados que genera. Si alguien quiere llegar a la definición o a la demostración de que el dinero no es neutral por medio de una matriz insumo-producto, que sería un poco más difícil sin usar econometría, lo puede hacer, siempre y cuando los resultados sean coherentes y consistentes. Qué pasa con la econometría, que

estaríamos afirmando cosas que no son, por lo cual hay que tener cuidado con la validación de supuestos, decir que se cumpla que los errores sean ruido blanco y que los resultados que nos muestren sean en parte consistentes con el marco teórico que estamos viendo. Entonces, soy un gran seguidor de la econometría porque es una herramienta cuantitativa que nos permite tomar los datos estadísticos y hacer modelos para poder simplificar nuestro modelo teórico y a partir de ahí plantear los resultados y analizarlos, pero siempre y cuando exista coherencia y consistencia en eso.

RI: En otras discusiones acerca del futuro de la disciplina se confrontaban la econometría y la historia y cómo funcionan en conjunto. La conclusión de esta es que son complementarias, como usted lo plantea. Sin embargo, por un lado, se ve desde la producción de conocimiento, donde la economía se enseña de acuerdo con el conocimiento que se necesita en el mercado y, en contraste, se dice que no es un objetivo de la carrera enseñar únicamente para el mercado laboral si no se entiende el trasfondo de las cosas. Ahora bien, ¿considera que la disciplina debería pensarse más desde una perspectiva del mercado laboral? Agregando más materias de econometría, por ejemplo, ¿o debería pensarse desde una perspectiva más holística y transversal a otras disciplinas?

SA: Todas las carreras en el mundo deben tener cierto grado de pertinencia y si uno no explica algo que pueda ser aplicado, no sólo en el mercado laboral, sino en la cotidianidad, se estaría perdiendo la plata de alguna forma. La educación debería ser pertinente, entonces lo que se aprende debería ser aplicado por el estudiante para lo que él quiera, bien sea su empresa, su trabajo o su conocimiento. No obstante, el conocimiento que el estudiante adquiere se tiene que basar en teorías que ya se han enseñado y en conocimientos que le permitan comprender lo que está ocurriendo en el presente y lo que ocurrió en el pasado, anclándolo a la historia. Entonces, considero que es necesario algo de ambas perspectivas, ya que no se puede obviar el pasado como si no importara, haciéndolo en cara para que el estudiante tenga herramientas para su futuro y, si no se conoce lo que pasó y está pasado, se pueden cometer miles de errores por más pertinente que sea la educación.

La forma en cómo se debería seguir abordando la enseñanza de la economía, considero, es que se deben tener presentes las teorías microeconómicas, como el concepto de utilidad, para poder aplicarlas y que sean herramientas también para el estudiante y su futuro. De hecho, la econometría sí tiene mucho de historia para saber mucho de lo que pasó, no solo porque los datos son tomados del pasado, sino que los Betas o Alfas, o lo que sea que estamos estimando, nos hablan de las relaciones que unas variables tienen sobre otras. Es decir, nos pueden mostrar si en un país la relación entre variables es o ha sido más fuerte que en otro, o cómo cambió ese parámetro en toda la historia, qué permitió, por ejemplo, que de un momento a otro la inflación en Colombia haya llegado al 32% y después de este pico se haya dado un periodo de desinflación fortuita. Hubo un cambio de relación y de estructura, entonces la econometría nos permite ver esos choques estructurales y cómo fue el cambio del comportamiento de los agentes en ese momento, teniendo en cuenta todo el marco histórico.

RI: En la sección de conclusiones se plantea que, según los resultados del modelo desarrollado, la tasa de intervención no tiene un gran impacto en los niveles de inflación. En este sentido, teniendo en cuenta la actual coyuntura económica colombiana, enmarcada en un crecimiento relativamente alto del PIB y de los precios, ¿qué tipo de acciones debería tomar el Banco de la República para cumplir con sus labores constitucionales?

SA: Pues bien, respecto al control de la inflación, este choque inflacionario por el que estamos pasando es un choque de oferta, no uno de demanda, y el hecho de que el Banco de la República haya empezado a aumentar las tasas de interés desde hace cinco meses aproximadamente responde a medidas procíclicas, que posteriormente se traducirán en una crisis, con lo cual esta inflación disminuirá. Sin embargo, disminuye a costa de los empleos, cuando el origen de la inflación ni siquiera es de Colombia, hay que tener en cuenta también la guerra en Ucrania; esto ha afectado los precios de los bienes agrícolas y los fertilizantes, lo cual se ha traducido en inflación no sólo en Colombia sino en el resto del mundo. Repito, es un choque de oferta, no de demanda, y dentro de un modelo de la síntesis neoclásica dice que los bancos centrales deben implementar la tasa de interés únicamente en choques de demanda.

El mismo Eduardo Sarmiento, economista, que de hecho es un ingeniero que hace economía, dice que el Banco de la República está cometiendo este error, porque el choque no es de demanda y esto precisamente dañará la economía. Qué pasa y por qué lo hace más allá del control de la inflación, lo hace para controlar la depreciación, pero esto no ha tenido los efectos esperados porque, como vemos, la tasa de cambio continúa subiendo. Entonces, esta subida de tasas de interés no ha funcionado eficazmente porque ni la inflación se ha controlado, ni la tasa de cambio ha permitido parar la depreciación. Pienso que el Banco debería intervenir desde medidas cambiarias, que de hecho es una de sus funciones para la política cambiaria. La última vez que lo hizo fue durante la pandemia y no volvió a intervenir y debería hacerlo, especialmente en estos meses donde la tasa de cambio se ha depreciado más allá de dos desviaciones estándar.





Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

La Cuarta Revolución Industrial: Un Enfoque Explicativo desde el Mercado Laboral para el Sector Textil y Financiero en Medellín

The Fourth Industrial Revolution: An Explanatory Approach from the Labor Market for the Textile and Financial Sector in Medellín

.....
Estefanía Caldera Vargas

E-ISSN 2619-6131

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

La Cuarta Revolución Industrial: Un Enfoque Explicativo desde el Mercado Laboral para el Sector Textil y Financiero en Medellín*

The Fourth Industrial Revolution: An Explanatory Approach from the Labor Market for the Textile and Financial Sector in Medellín

Estefanía Caldera Vargas**

Resumen

En este trabajo se indagó sobre las repercusiones que puede tener el desarrollo tecnológico en el mercado laboral en Medellín, analizando el comportamiento de las vacantes, el desempleo y los salarios en el sector textil y financiero. Para ello, se utilizaron datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) y la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) proporcionados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) para el periodo 2007-2019. Los resultados divergen según el sector y la variable de estudio, posiblemente por las fluctuaciones naturales del mercado laboral



Intercamb. Rev. Estud.
Economía. N° 6
Enero-diciembre 2022
197 pp.
E-ISSN 2619-6131
pp. 28-68

* **Artículo recibido:** 8 de febrero de 2022 | **aceptado:** 25 de mayo de 2022 | **modificado:** 30 de agosto de 2022.

* Estudiante de pregrado de Economía, Universidad Nacional de Colombia. Correo-e: ecalderav@unal.edu.co

o eventos transitorios de estos oficios en periodos determinados. Además, los resultados demuestran que el proceso de automatización en la ciudad aún no alcanza un nivel suficiente para reflejar efectos claros.

Palabras clave: mercado laboral, automatización, salarios, desempleo, vacantes, Medellín

Clasificación JEL: J23, O33, J31

Abstract

This paper studied the effects of technological development on the labor market in Medellín. It analyzed the behavior of vacancies, unemployment and wages in the manufacturing and financial sectors. In order to achieve that, this study used data from the Household Integrated Sample Survey (GEIH) and the Annual Manufacturing Survey (EAM) published by the National Administrative Department of Statistics (DANE) for the period 2007-2019. The results changed according to the sector and variable of study. This could be due to the natural fluctuations in the labor market or transitory events in those sectors in certain periods and it showed that the automation process in the city has not yet reached an adequate level to reflect clear effects in the city.

Keywords: labor market, automation, wages, vacancies, unemployment, Medellín

JEL classification: J23, O33, J31, J60

Introducción

El propósito de este trabajo es indagar sobre las repercusiones que puede tener el desarrollo tecnológico en el mercado laboral en Medellín; observando si su dirección converge en un deterioro de los puestos de trabajo, los salarios y un aumento del desempleo como resultado de la innovación tecnológica. Para ello, se hace un análisis de estadística descriptiva para explicar el comportamiento de los sectores textil y financiero (o bancario) que se sitúan como dos de las actividades económicas que mayores cambios tecnológicos han introducido en la ciudad (Beltrán & Giraldo, 2019). Se utilizan datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) y la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) para el periodo 2007-2019. Dichas encuestas son proporcionadas por el Departamento

Administrativo Nacional de Estadística (DANE). A partir de esta información se estudia el comportamiento a través del tiempo de los puestos de trabajo, el desempleo y los salarios (tanto observados, como de reserva¹) para los dos sectores.

Entre los principales resultados derivados de este análisis se encuentra un incremento en los niveles de desempleo para ambos sectores, al igual que menores salarios de reserva comparados con los demás sectores, lo cual es concordante con la evidencia hallada en los estudios recientes sobre los efectos de la Cuarta Revolución Industrial. Sin embargo, la tendencia en la cantidad de ocupados es diferente, a saber, incrementa en el sistema financiero y disminuye en la industria textil, dos fenómenos que encuentran su explicación en la literatura al relacionarse con la naturaleza diversa de las tareas de estos sectores. Cabe resaltar que estos resultados refuerzan la evidencia bibliográfica de los estudios sobre la Cuarta Revolución Industrial en el mercado laboral. Ahora bien, es posible ampliar este análisis al incluir más sectores y observar su comportamiento conjunto.

Este documento está dividido en cuatro secciones. En primer lugar, se discute, a partir de la teoría económica, sobre las consecuencias del cambio tecnológico a lo largo de la historia; seguidamente, se aborda el actual debate derivado de la llamada “Cuarta Revolución Industrial” y sus efectos sobre el empleo y los salarios. En segundo lugar, se observa la trayectoria en el tiempo del sector textil y financiero, examinando el impacto de la automatización en materia de puestos de trabajo, desempleo y salarios en Medellín; además, se consideran los salarios de reserva discriminados por efectos heterogéneos como edad, nivel educativo, género, duración del desempleo, entre otras; detallando si estas características influyen en las decisiones de los trabajadores en cuanto al salario dispuesto a recibir para entrar al mercado laboral. En la tercera sección, se presentan los resultados. En la última sección, se exponen las conclusiones derivadas de lo anterior.

1. Definido como el salario más bajo al que un individuo está dispuesto a trabajar.

Marco Teórico

Debate Actual sobre la Cuarta Revolución Industrial

A lo largo del tiempo, las consecuencias del progreso tecnológico sobre el trabajo han sido fuente de controversia en la literatura, situándose como epicentro del desarrollo económico y, a su vez, como amenaza para el hombre. Desde la primera Revolución Industrial se muestra una posición temerosa sobre los efectos que podía generar la introducción de la máquina y diversas tecnologías sobre el trabajo humano, reflejada en pensamientos como el de David Ricardo (1821) y John Stuart Mill (1848). A mediados del siglo XX la discusión surge nuevamente con la Gran Depresión cuando John Maynard Keynes (1932) reconoce un desempleo tecnológico causado por un aumento en la eficiencia técnica que superaba, en ritmo, la creación de nuevos usos para el trabajo; imponiéndose la idea de desempleo tecnológico en la década del 30 y retomándose más adelante por autores como Acemoglu y Autor (2011) y Brynjolfsson y McAfee (2011)².

Sin embargo, desde la teoría económica también se han destacado diversos medios a través de los cuales el mercado “compensa” los efectos perjudiciales que los cambios tecnológicos causan sobre el empleo. Marco Vivarelli (2007) apunta tres aspectos principales: en primer lugar, señala que las nuevas inversiones (resultado de los beneficios acumulados por la adopción de tecnologías eficientes) y la creación de nuevos empleos en los sectores donde se constituyen las nuevas máquinas, contrarrestarían los impactos iniciales de la implementación de nuevas tecnologías. En segundo lugar, argumenta que la automatización permite la reducción de los costos de producción y, por lo tanto, la reducción de los precios, motivando la creación de una nueva demanda, un aumento de la producción y del empleo. En tercer lugar, reconoce que la disminución de los salarios como resultado del desempleo tecnológico podría conducir a un nuevo cambio hacia las tecnologías intensivas en mano de obra.

De este modo, desde la teoría económica han surgido críticas y efectos compensativos para las repercusiones de la tecnología sobre el empleo, generando un bucle

2. El anexo A1 contiene una tabla que resume algunas de las principales ideas a lo largo de la historia sobre las implicaciones de la introducción de nuevas tecnologías en el empleo.

de debate que se ha extendido desde la Primera Revolución Industrial hasta la actualidad, con el advenimiento de la llamada Cuarta Revolución Industrial. En este último aspecto, Jeremy Rifkin (1995) argumenta que los cambios introducidos actualmente no tienen precedente y conducen inevitablemente a la eliminación del trabajo humano dentro de los procesos de producción, pues esta nueva revolución tecnológica no solo refuerza el papel de la máquina en la sustitución de tareas bien definidas, sino que además comprende ordenadores que prometen emparejar la actividad de la mente humana, lo que permitiría su uso en cualquier actividad económica.

En consecuencia, de lo anterior, la creciente automatización de los procesos productivos marcaría las pautas de una economía en la que los trabajadores se hallan en segundo plano o fuera de él. Esta nueva era denominada “Cuarta Revolución Industrial” pone de relieve aquellos desarrollos tecnológicos enfocados en el aumento de la productividad, la reducción de los costos de producción, la generación de nuevos productos y un mayor control de los procesos productivos (Nava & Naspleda, 2020). Sin embargo, Rifkin (1995) señala que, pese a esto, economistas y líderes políticos ven con optimismo esta revolución configurada bajo los estándares de la producción automatizada, pues facilita y amplía el comercio mundial, además de proporcionar un sin número de nuevos materiales con alto valor agregado de conocimiento, pues surge la necesidad de fortalecer la interacción de la industria actual con los desarrollos tecnológicos propiciados por:

por redes energéticas y de transporte inteligentes, nuevos nano materiales para la construcción de represas y caminos, drones para facilitar el desplazamiento de mercaderías y la auditoría de las obras públicas, sensores para optimizar el recorrido de vehículos y algoritmos para acelerar la circulación de productos por las aduanas (Basco et al 2018, p.10).

En este sentido, es posible distinguir innovaciones tecnológicas que, si bien en conjunto constituyen los elementos de la “Cuarta Revolución Industrial”, son diferenciadas según sus implicaciones: la inteligencia artificial busca reproducir los procesos de la mente humana y conseguir así la adaptabilidad hacia el cambio (Schlogl

& Summer, 2018); los robots industriales manejan una autonomía que les permite desarrollar múltiples tareas bajo la posibilidad de reprogramación; el big data facilita el almacenamiento y procesamiento de grandes cantidades de información (Nava & Naspleda, 2020) y, por último, la automatización comprendida por máquinas que realizan eficientemente las tareas que en un principio son desarrolladas por el hombre (Arntz *et al.*, 2016). Estos elementos están correlacionados entre sí, por lo que tomar la automatización como punto de referencia, permite incluir los demás componentes dentro del análisis de los efectos sobre el mercado laboral.

De esta forma, estudios como el de Acemoglu y Restrepo (2018a) destacan dos tipos de automatización, a saber, de baja y alta cualificación. La primera se relaciona con la automatización tradicional de tareas rutinarias, de baja complejidad y que se extiende en una amplia gama de actividades que incluyen la fuerza de los músculos humanos. Por otra parte, la automatización de alta cualificación involucra nuevos elementos que permiten al capital sustituir tareas de alta complejidad, en las cuales la mente cumple un papel central. Según datos proporcionados por Rifkin (1995), el 75% del trabajo realizado en los países desarrollados está comprendido por tareas rutinarias que pueden ser reemplazadas parcial, y hasta totalmente, por máquinas automatizadas. Además, la automatización de alta cualificación fortalece los argumentos de autores como Ford (2015) sobre la incidencia de la Cuarta Revolución Industrial en todas las actividades económicas, incluyendo aquellas de alta complejidad y elevados salarios. Entonces, es cada vez más difícil para el hombre competir con las máquinas y su repercusión se evidenciaría en la reducción del empleo y los salarios, tanto en términos relativos como absolutos (Acemoglu & Restrepo, 2018b). No obstante, la automatización podría conducir a la creación de nuevas tareas, que como sugieren Acemoglu y Restrepo (2018b), “van desde las funciones de ingeniería y programación hasta las realizadas por especialistas audiovisuales, asistentes ejecutivos, administradores y analistas de datos, planificadores de reuniones y trabajadores sociales” y cuyos efectos serían contrarios a los señalados anteriormente.

En este sentido, se ha discutido en diversos trabajos sobre las consecuencias de la automatización, cuyas conclusiones muestran dos perspectivas diferentes. En primer lugar, los optimistas consideran la innovación tecnológica como el punto clave del crecimiento económico desde la Revolución Industrial y su resultado sobre el empleo ha sido la creación de nuevas tareas, de manera que no hay razón para pensar que con la sistemática automatización sea diferente, pues la dinámica económica conduce a la introducción de nuevas empresas en los sectores que ahora son más productivos, generando una expansión del empleo en los mismos (Frey & Osborne, 2017). En segundo lugar, surge una posición más pesimista que realza el “efecto destrucción” causado por la sustitución de la mano de obra a razón de la automatización del trabajo, provocando una reasignación de la oferta laboral y un desempleo a gran escala que convergirá, finalmente, en el aumento de la desigualdad en y entre los países (Nava & Naspleda, 2020).

La Tecnología y sus Efectos sobre el Empleo y los Salarios de Reserva

Bajo un modelo estático de capital fijo y tecnología exógena, la automatización conduce a un aumento de la productividad derivada del capital, cuya repercusión es directa sobre el precio de los factores de producción. De esta manera, para las empresas resulta más rentable sustituir el trabajo por capital, reduciendo el empleo y la cuota de trabajo en aquellas tareas en las cuales el uso de mano de obra es costoso (Acemoglu & Restrepo, 2018a). A su vez, la productividad reduce los precios debido a la disminución de los costos unitarios; lo cual, bajo competencia perfecta, se traduciría en un aumento de la demanda agregada, de la producción y, por tanto, en un aumento del empleo. Sin embargo, la reducción de los puestos de trabajo (primer impacto de la introducción de la automatización) conduce a una disminución de la demanda de productos como consecuencia de la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores despedidos. Ahora, en una economía imperfecta en la cual una disminución en los costos no se traduce directamente en una reducción de los precios, para que el “efecto precio” prevalezca, este debe contrarrestar los efectos iniciales de la reducción del empleo (Vivarelli, 2007).

Por otra parte, en un marco neoclásico, con plena sustituibilidad entre el trabajo y el capital, el desempleo tecnológico conduce a una reducción de los salarios. Este incremento del desempleo conlleva a respuestas salariales a la baja, porque para que la mano de obra pueda competir con el capital su costo debe ser menor, de forma que los salarios observados y los salarios de reserva (el salario más bajo al que un individuo está dispuesto a trabajar) disminuyen para contrarrestar los efectos de la automatización, pues cuando el capital es más barato que la mano de obra la automatización se fortalece y avanza rápidamente, mientras que la mano de obra tiende a ser superflua (Acemoglu & Restrepo, 2018b). Por lo tanto, la velocidad de difusión y el impacto sobre el empleo dependen de la fijación salarial de la mano de obra, de modo que las perspectivas de empleo pueden mejorar en tanto la disminución del nivel de los salarios (observados y de reserva) sea suficiente para responder a la introducción del capital automatizado.

Ahora bien, el salario de reserva está relacionado con los salarios observados, prueba de ello es que algunas de las metodologías utilizadas para su estimación se basan en la información sobre los salarios observados para inferir los salarios de reserva, como es el caso de la utilizada por Kiefer y Neumann (1979). La literatura empírica y teórica que ha abordado el tema del salario de reserva ha encontrado relaciones entre este y algunas características de los individuos, por ejemplo, Wright (1987) y Cox y Oaxaca, (1992) hallan una relación negativa entre los salarios de reserva y la duración del desempleo. Por su parte, Burdett y Vishwananth (1988) encontraron que cuando los trabajadores desempleados tienen un conocimiento imperfecto de los salarios ofrecidos en el mercado, su salario de reserva disminuye durante la fase de búsqueda debido al proceso de selección. Asimismo, Krueger y Mueller (2016) y Danforth (1979) encontraron que los salarios de reserva disminuyen durante el período de desempleo principalmente para los individuos de mayor edad y los que tienen mayores ahorros.

Adicionalmente, Addison et al (2004) hallan que los salarios de reserva son más altos para los trabajadores de mayor edad (aunque a una tasa decreciente), siendo estos más altos para los hombres que para las mujeres. En cuanto a la presencia de hijos

en el hogar, se evidencia que el salario de reserva se incrementa tanto para hombres como para mujeres, pero significativamente más para las mujeres (Brown et al, 2011).

En el caso de Colombia existen pocas estimaciones de los salarios de reserva. Uno de los estudios es el realizado por Villa (2006), quien estima los salarios de reserva utilizando la información de la GEIH para el año 2005. El autor encuentra que el salario de reserva aumenta con la riqueza y con los ingresos que no provienen directamente de los salarios o las retribuciones por la prestación de un servicio; pero disminuye con la edad, con menores niveles educativos, cuando la persona es jefe de hogar y la mayor cantidad de hijos en el hogar, contrario a los resultados hallados por Addison et al (2004) y Brown et al (2011).

Lo anterior permite inferir que existe una relación entre los resultados de los procesos de automatización del trabajo y los salarios de reserva. Acemoglu y Restrepo (2018a) afirman que el desempleo, derivado de la sustitución de mano de obra por máquinas, lleva a la reducción de los salarios para que el trabajador pueda competir con la nueva tecnología. Así, los salarios observados y, por ende, los salarios de reserva disminuyen para contrarrestar los efectos de la automatización.

Así pues, con base en la teoría, se pueden demarcar impactos negativos de la automatización en la época actual sobre el nivel de empleo y la recepción y percepción de los salarios. Un examen sobre la tendencia de los puestos de trabajo, el desempleo y los salarios con base en los sectores de mayor transformación tecnológica, podría reflejar los efectos sobre el mercado laboral expuestos anteriormente (aumento del desempleo y reducción de los puestos de trabajo y de los salarios) en Colombia y, concretamente, en la ciudad de Medellín en el periodo 2007-2019.

Caracterización del Sector Textil y Bancario

En Colombia, la industria textil ha sido uno de los sectores con mayor tradición y dinamismo a lo largo de la historia, representando un eje central para el crecimiento y desarrollo de diferentes zonas del país. En los años 50, con el auge de la teoría tayloriana, se comenzó la industrialización de las empresas nacionales, dando como resultado el

incremento de la productividad de la mano de obra. Veinte años más tarde, se consolida esta industrialización bajo la modernización y tecnificación de las plantas de las principales empresas, fortaleciendo las exportaciones y el crecimiento del sector (Cuartas, 2019). De modo que, el aporte del sector textil en diversos indicadores como el PIB, el empleo (generando más del 21% del empleo manufacturero) y las exportaciones es de gran relevancia para el crecimiento económico del país (Cuartas, 2019).

Ahora bien, el sector textil concentra el 28,83% de su producción en Antioquia y ha sido fuente de generación de un alto mercado laboral en el departamento, y particularmente, en la ciudad de Medellín; la cual es considerada la ciudad textilera con más tradición en Colombia, caracterizándose por la transformación de fibra de algodón y de tejido plano (Van der Bruggen, 1998; Vélez et al, 2013). Su evolución es de tal magnitud que en Medellín se han implementado estrategias de fortalecimiento de la tecnología como medio para potenciar los procesos y resultados de las empresas. A saber, la “ola de la automatización” ha impulsado el clúster textil en la ciudad, como medio de crecimiento del sector a través de la creación de ventajas competitivas que articulan la cooperación y la incorporación de nuevas tecnologías. Asimismo, ha generado proyectos de innovación que reducen los costos de producción e incrementan la productividad con una alta calidad; por medio de la producción de software, hardware, infraestructura y servicios de telecomunicación para la transformación de la industria (Vélez et al, 2013; Guisao et al, 2014; Pardo & Montoya, 2017; Beltrán & Giraldo, 2019).

Por otra parte, el sector bancario ha tenido un desarrollo diferente en el país, pues hasta la década del 90 aún era poco competitivo y rezagado a nivel productivo. Con la entrada en vigencia de reforma financiera de 1990³, se liberó el sector hacia un sistema multibanca, dando inicio a un mercado más grande, diversificado y refinado; con una banca mayoritariamente privada que comenzaría a consolidarse bajo un crecimiento sostenido a partir de 2003 (Mora et al, 2011). Para 2014, la intermediación financiera era responsable de la generación del 1,3% del total del empleo en el país, concentrándose

3. Ley 45 de 1990

el 25,7% en la banca y distribuyéndose geográficamente entre las diez ciudades más grandes, principalmente en Bogotá y Medellín, correspondiéndole a esta última el 23, 20% del total de empleo creado (Escuela Nacional Sindical [ENS], 2015).

Con el crecimiento del sector bancario también ha surgido el fenómeno de la innovación y transformación tecnológica, con un incremento en los procesos y funciones automatizadas como medio para fortalecer los resultados en el sector. En este sentido, los bancos de Medellín (como representantes del sector financiero) han constituido sistemas tecnológicos fundamentados en aplicaciones digitales, el blockchain (para la transferencia segura de datos), el Roboadvisor (complementa los análisis de inversión), entre otras tecnologías automáticas que ofrecen un entorno bancario digital eficiente y seguro (González, 2018; Beltrán & Giraldo, 2019; Ordóñez et al, 2019; Vélez, 2019).

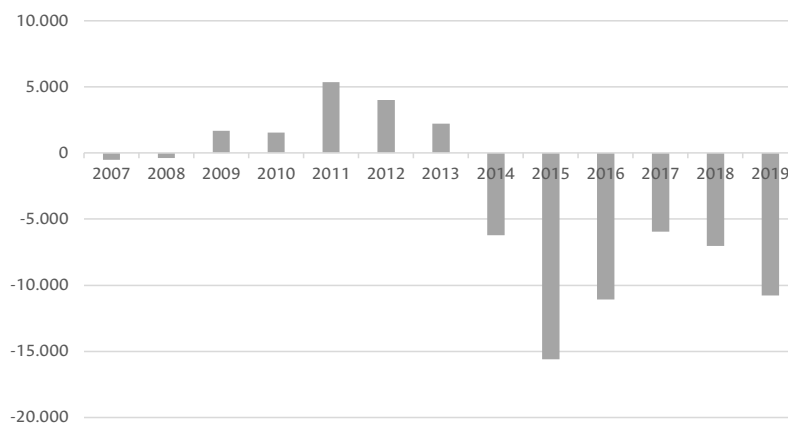
De esta manera, se encuentra que el sector textil y bancario se han situado como dos sectores importantes para el desarrollo de la ciudad, cuya representatividad dentro del PIB a nivel local fue, respectivamente, de 10,2% y 7,0% en el 2019; y de 10,6% y 7,8% para el primer trimestre de 2020 (Alcaldía de Medellín, 2022). A su vez, han implementado una serie de acciones, en las cuales la tecnología y la innovación se han convertido en pilar de desarrollo competitivo de estos sectores. Tal como lo señalan Beltrán y Giraldo (2019), los sectores textil y financiero en Medellín han presentado una transformación significativa en materia de introducción tecnológica impulsada, en gran parte, por la Cuarta Revolución Industrial.

Metodología

El diseño metodológico abordado en este estudio consiste en la elaboración de un análisis descriptivo y explicativo a partir de gráficos de tendencias para observar el comportamiento histórico del sector textil y bancario en la ciudad de Medellín. Teniendo en cuenta que, especialmente estos dos sectores, han implementado nuevas tecnologías en los últimos años, enmarcadas en las dinámicas propias de la Cuarta Revolución Industrial, como medio para potenciar sus procesos y resultados.

Sin embargo, es preciso tener en cuenta factores exógenos que han influido indirectamente en el comportamiento de estos sectores durante los años analizados: 2007-2019. En primer lugar, la mayoría de Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados por Colombia se han puesto en vigencia en el periodo 2004-2018 afectando la balanza comercial del país. En especial, la vigencia del TLC con Estados Unidos y la Unión Europea ha generado una reducción de las exportaciones de textiles hacia estos países, generando resultados negativos en la balanza comercial; esto debido a desventajas en materia de operatividad, competitividad y costos de la mano de obra que posee el sector textil colombiano frente a esos países que han implementado mejoras tecnológicas en sus procesos que los hacen más competitivos y les permiten reducir sus costos de producción (Caicedo, 2021). Como se puede ver en la gráfica 1, la balanza comercial colombiana ha tenido un déficit sostenido desde 2014 como consecuencia, en gran parte, de la entrada en vigencia de los TLC, la devaluación del peso frente al dólar que se presenta desde 2013 (ver anexo 2) que ha genera condiciones propicias para incrementar la importaciones desde otros países, principalmente desde China; y pérdida de las exportaciones, en 2008, hacia aliados comerciales de gran importancia como Venezuela y Ecuador (Cuartas, 2019).

Gráfica 1. Balanza Comercial



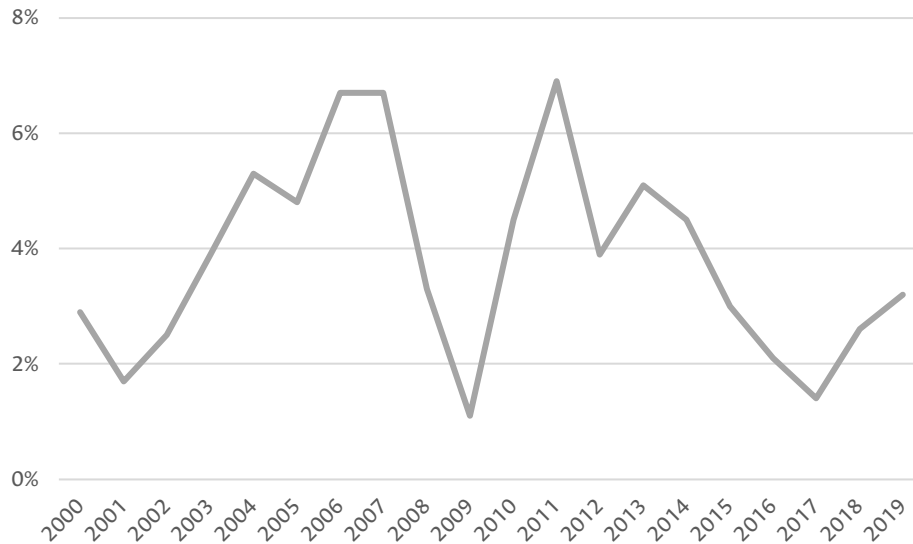
Fuente: elaboración propia con base en datos reportados por el DANE.

En segundo lugar, el sector textil importa el 60% de las materias primas, incrementando sus costos finales y se ve enfrentado a problemáticas como el contrabando, pues el 10% de las importaciones son de este tipo (donde el 90% son contrabando técnico); y la subfacturación que en 2016 aumentó en un 124%; todo esto, con consecuencias desfavorecedoras para el sector (Cuartas, 2019; Caicedo, 2021).

Como contrapartida, en 2017 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo implementó medidas para promover el desarrollo del sector textil, entre ellas: el diseño de programas con herramientas para diversificar y dar valor agregado a los productos y la promoción de nuevas tecnologías que permiten mejorar la competitividad. A su vez, el gobierno también buscó mitigar los efectos negativos sobre el sector a través de inversiones, control aduanero y el incremento de la siembra de algodón para abastecer la demanda de materias primas desde el interior (Cuartas, 2019).

Por otra parte, como se puede ver en la gráfica 2, durante la primera década del siglo XXI la economía colombiana experimentó un periodo de crecimiento y expansión económica que favoreció a muchos sectores, singularmente, al sector financiero, debido al nuevo régimen regulatorio y las fusiones y nuevas empresas que se instauraron en el mercado bancario como respuesta al auge de la época. Además, la actividad financiera es muy sensible al crecimiento económico, pues afecta directamente la demanda de crédito; esto sumado a la modernización continua de los bancos, como en los medios electrónicos para pago, y la mayor cobertura poblacional, permitió que el sector bancario incrementara su participación en el PIB nacional, pasando del 24% en 1995 al 66% en 2014 (Martínez et al, 2016).

No obstante, la crisis financiera internacional del 2008 impactó las economías locales, entre ellas, la colombiana. Las dinámicas establecidas para mitigar los efectos de la crisis cambiaron la forma de operar y los mecanismos de transmisión de los bancos, aumentando el papel de los bonos como proveedores de liquidez, incrementando el nivel de endeudamiento de la economía y reduciendo la tasa de crecimiento nacional. La crisis financiera demostró la fragilidad del sistema bancario y reveló sus repercusiones sobre todos los sectores económicos, incluyendo el gobierno y los hogares (Cepal, 2019).

Gráfica 2. Crecimiento PIB

Fuente: elaboración propia con base en datos reportados por el Banco Mundial.

El escenario anterior pone en evidencia la volatilidad del sector textil y bancario ante los ciclos económicos y las dinámicas mundiales, lo cual es necesario tener en cuenta al analizar las tendencias de estos sectores y distinguir si los resultados son consecuencia de la implementación de nuevas tecnologías o de las fluctuaciones propias y exógenas de la economía.

Teniendo en cuenta lo anterior, se utiliza la información de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) proporcionada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) en el periodo 2007-2019 para caracterizar la población ocupada asalariada, desempleada y el salario real promedio⁴ del sector textil y financiero en Medellín. Además, se observa el salario de reserva autodeclarado para el periodo 2017-2019 y se comparan los datos de los dos oficios con mayor transformación tecnológica vinculada a procesos de automatización con los asociados al resto de

4. Todos los salarios a los que se hace referencia en este trabajo están deflactados con base en el IPC del 2018.

sectores presentes en la ciudad. Siguiendo las conclusiones encontradas en la literatura respecto a las consecuencias de la automatización, se indaga sobre una relación entre el proceso de transformación tecnológica y la información proporcionada por la encuesta para los sectores textil y financiero, los cuales integran, respectivamente, los oficios de sastre, modista, peletero, tapicero, fabricante de sombreros, bordador y confeccionistas; y auxiliar de contabilidad, cajero y empleado de bancos⁵.

Adicionalmente, se utiliza la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) proporcionada por el DANE en el mismo rango temporal que la GEIH (2007 – 2019), agregando los oficios de preparación, hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles; fabricación de otros productos textiles; confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel; fabricación de artículos de punto y ganchillo, curtido y recurtido de cueros; fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería, adobo y teñido de pieles; y fabricación de calzado⁶. Lo anterior tiene como propósito comparar la tendencia y examinar los cambios que se presentan en el sector textil en materia de trabajadores asalariados ocupados bajo la mirada de dos fuentes diferentes.

Se utiliza el programa estadístico Stata para procesar los datos mensuales para el periodo de estudio de las dos bases de datos y la hoja de cálculo de Excel para sintetizar por medio de gráficas los resultados obtenidos. En primer lugar, se relacionan los registros de acuerdo al oficio reportado en las encuestas y se homogenizan conforme a los códigos CIUO-08 a dos dígitos, a saber, 33 para el sector bancario y 79 para el textil. En segundo lugar, se desestacionalizan las series de tiempo y se calcula el promedio móvil trimestral para ambas bases de datos. En tercer lugar, se deflactan los salarios observados y salarios de reserva con base en el IPC del 2018. Finalmente, se caracterizan los datos de acuerdo a variables relevantes identificadas en la literatura y se reportan los resultados observados.

5. Identificados a través de los oficios 33 y 79, respectivamente, correspondientes a la clasificación CIUO-08 a dos dígitos.

6. Correspondientes a los grupos industriales 131, 139, 141, 143, 151 y 152, respectivamente; con base en la clasificación CIIU Rev. 4 A.C.

Cabe resaltar que existen métodos para examinar las incidencias directas de las Cuarta Revolución Industrial. Uno de los métodos utilizados en la literatura para analizar los efectos de la automatización en el mercado laboral se basa en la construcción de un índice de automatización que mide el grado tecnológico que se puede implementar en un oficio según las tareas que requiere. Según datos para el 2018 del McKinsey Global Institute, el 5% de las ocupaciones reportadas para Estados Unidos pueden automatizarse completamente con las tecnologías existentes en la actualidad (Díaz & Salas, 2020). Asimismo, la base de datos Occupational Information Network (O*NET) de Estados Unidos, contiene información sobre el grado de automatización de un conjunto de oficios según sus características y ha servido de referencia en la elaboración de trabajos sobre la automatización como es el caso de Manyika et al. (2017). Sin embargo, surgen dificultades para construir un índice de automatización para los oficios en Colombia y, particularmente, para la ciudad de Medellín basado en los datos anteriores, pues, de manera general, las diferencias entre países, incluido el nivel de desarrollo de cada oficio, obstaculiza las equivalencias en los índices de automatización por sectores propuestos por la O*NET y los requeridos para Colombia, de acuerdo a las características propias de sus ocupaciones. Por lo tanto, la construcción de dichos índices implica un estudio riguroso y a profundidad de las tareas desarrolladas en cada una de las ocupaciones del país o de la ciudad, según sea el caso.

Resultados

Como se puede observar en la tabla 1, durante el periodo analizado, la Población Económicamente Activa (PEA) en Medellín fue en promedio 1'890.911 con una tasa de crecimiento promedio anual del 2% y una Tasa Global de Participación (TGP) del 64,3%. Además, la tasa de ocupación (TO) y la tasa de desempleo (TD) promedio fue de 56,6% y 12,1%; respectivamente⁷.

7. El anexo A3 contiene la PEA, población total, TO, TD y TGP para para el periodo completo.

Tabla 1. Indicadores del mercado laboral en Medellín

Año	PEA	Población total	TO	TD	TGP
2007	1'566.000	2'264.000	52,3%	12,1%	59,4%
2019	2'068.000	3'773.000	56,8%	12,2%	64,8%
Promedio 2007-2019	1'890.911	3'530.460	56,6%	12,1%	64,3%

Fuente: elaboración propia con base en datos reportados por el Departamento Nacional de Planeación (DNP)

Ahora bien, la tabla 2 resume la estadística descriptiva de las variables utilizadas para la caracterización individual de la muestra. Se puede observar que de los 519.664 registros analizados el sector textil tiene una participación significativa en los puestos de trabajo de la ciudad, ocupando el tercer lugar; y para el caso del sector financiero, aunque la proporción de ocupados es más baja, su contribución es relevante y ha cobrado fuerza en los últimos años. Asimismo, se reconoce una población caracterizada por una educación básica, asumida como un grado máximo de bachiller, lo cual influye en los salarios observados y de reserva y puede ayudar a explicar los resultados derivados del análisis.

Tabla 2. Estadística descriptiva

Total muestra	519.664
Salario real promedio mensual del trabajador (\$, 2018=100)	1'435.205
Ingreso real promedio del hogar (\$, 2018=100)	2'341.904
Edad media	36
Con hijos menores de 14 años (%)	46,7
Sexo (Hombre=1) (%)	46,49
Cabeza de familia (Si=1) (%)	33,21
Educación	
Bachillerato (%)	51,07

Técnica o tecnológica (%)	25,18
Universitaria (%)	6,76
Posgrado (%)	2,97
Sector económico	
Agrícola (%)	0,36
Minero (%)	0,05
Textil (%)	9,15
Electricidad, agua y gas (%)	0,33
Construcción (%)	3,72
Comercio, hotel y restaurantes (%)	14,38
Transporte, comunicación y almacenamiento (%)	3,83
Financiero (%)	1,06
Inmobiliario (%)	5,82
Servicios públicos (%)	10,51

Fuente: elaboración propia con base en la GEIH

Ocupados, desempleados y salarios

Primeramente, en la gráfica 3 (panel A y B) se observa el comportamiento de los ocupados asalariados en el oficio textil y la variación anual de los mismos reportados en la GEIH y la EAM. La información extraída de la GEIH evidencia una tendencia decreciente en la cantidad de ocupados asalariados en el periodo de estudio que, si bien muestra una variación positiva en el último año, no alcanza los niveles iniciales, es decir, no hay una recuperación de los ocupados en este oficio. En consecuencia, no hay signos de una generación de nuevos empleos y sí una fluctuación en los mismos niveles durante doce años con una propensión a la baja. Tal como lo plantean Acemoglu y Restrepo (2018b), la introducción de nuevas tecnologías conlleva la sustitución del trabajo en las tareas rutinarias, un escenario que se presenta con fuerza en las labores de los oficios que comprende el sector textil, ya que una cantidad significativa de ellas son manuales y pueden desarrollarse a través de la automatización de los procesos.

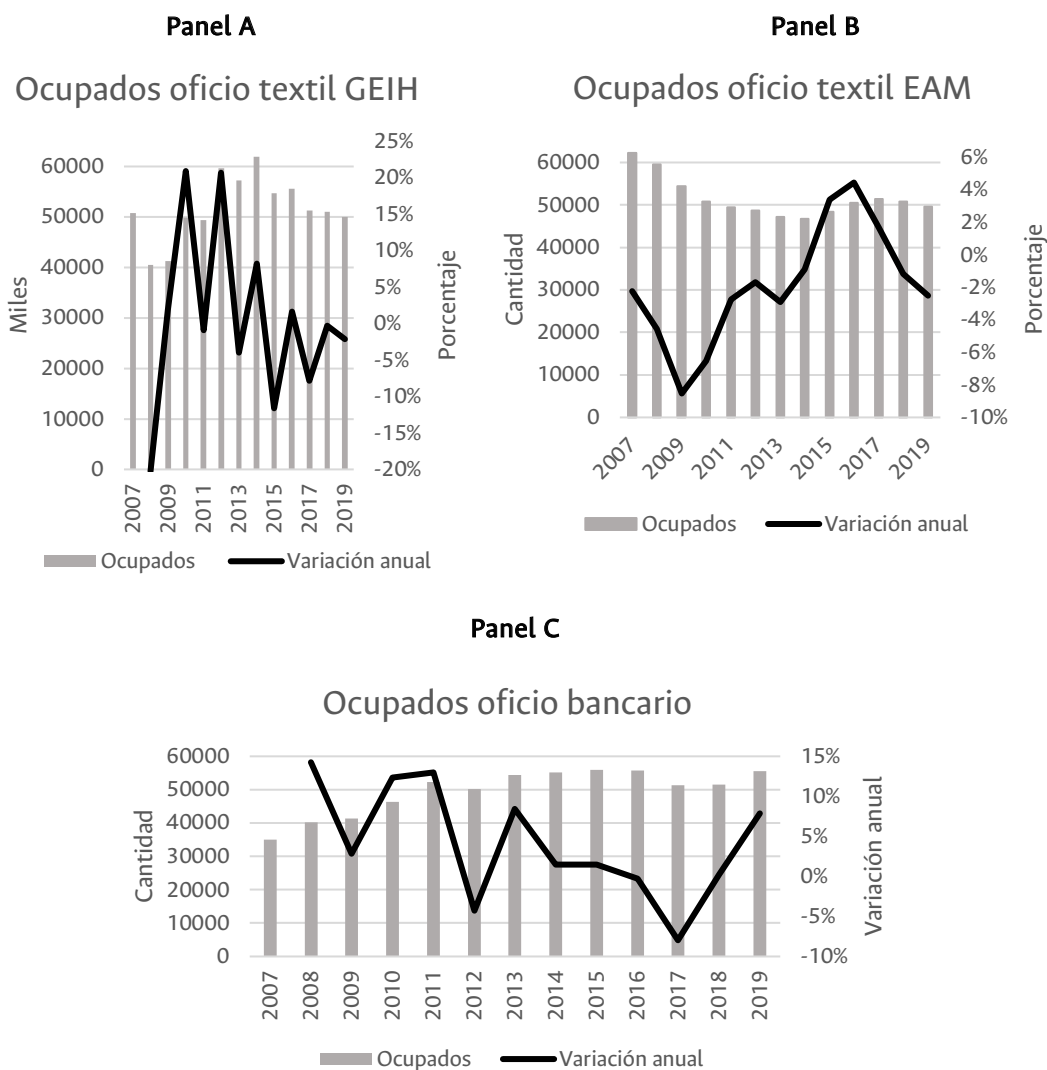
Estos datos se enfatizan al observar los resultados derivados de la EAM que reflejan una caída persistente desde el 2014 y un deterioro continuo desde el 2010 en la cantidad de establecimientos dedicados a la producción textil (véase anexo A5). A su vez, los oficios asociados al sector textil han tenido un cambio en el peso de los trabajadores ocupados respecto al total, comprendiendo el 3,71% en el 2007 en comparación con el 2,76% en el 2019, es decir, se presentó un decrecimiento en la participación de los ocupados de 26% dentro del periodo⁸. Todo lo anterior apunta a un declive en las ocupaciones del sector en los doce años de análisis y concuerda con los argumentos de Acemoglu y Autor (2011), quienes encuentran una reducción en la cuota de empleo asociada al efecto desplazamiento que prevalece en el corto plazo.

Respecto al oficio bancario, el panel C de la gráfica 3 presenta la cantidad de ocupados en el oficio y su respectiva variación anual. En este caso, la tendencia no es tan clara; por una parte, hay un crecimiento desde el 2007 hasta el 2011; por otra, el año 2012 evidencia una caída, seguida por una recuperación hasta el 2017, donde nuevamente los ocupados caen para recuperarse en el 2019 a niveles similares a los presentados en el 2016. El anexo A4 presenta la gráfica de la variación en la participación anual, la cual muestra que la mayor participación se alcanza en el 2011 con un 3,27%. En esencia, los resultados cambian parcialmente y revelan variaciones positivas y negativas en el periodo que convergen, finalmente, en un crecimiento significativo de los ocupados en el sector. Es decir, estos datos podrían estar relacionados con la creación de nuevas tareas más sofisticadas que requieren la intervención de la mente humana, en cuyo caso se evidenciaría el segundo planteamiento propuesto por Acemoglu y Restrepo (2018b), según el cual la automatización conduce a la creación de nuevos puestos de trabajo que requieren un mayor nivel de cualificación y especialización, debido a la estructura más compleja asociada a la maniobra y retos derivados de la implementación de tecnologías de alto nivel. No obstante, en los últimos años la tendencia en la ocupación del sector bancario ha sido decreciente y la recuperación

8. El anexo A4 presenta la gráfica de la variación en la participación anual para el sector textil y financiero.

en el 2019 apenas alcanza los niveles de años anteriores, lo que significa que tampoco hay una relación que evidencie un crecimiento sostenido de los empleos en este y que refuerce completamente la idea anterior.

Gráfica 3. Ocupados



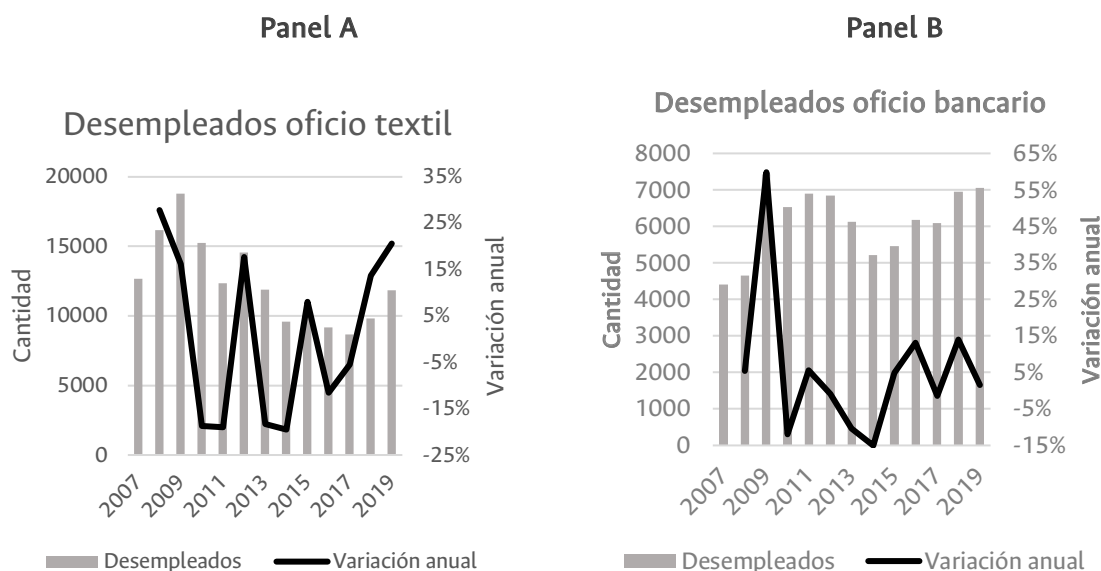
Nota: Datos desestacionalizados. Media móvil trimestral.
Fuente: elaboración propia con base en datos del DANE (GEIH y EAM).

Como segundo punto, la gráfica 4 presenta los desempleados en el oficio textil según la GEIH (panel A) y en el oficio bancario (panel B). En primer lugar, en el sector textil se observa un decrecimiento no sostenido de los desempleados desde el 2010 hasta el 2014 y un crecimiento en los dos últimos años. A su vez, enseña una variación anual creciente desde el 2016, alcanzando el 20,6% en el 2019 y una variación del -23,37%; entre 2019 y 2007, en la participación de los desempleados en el total (ver anexo 6). En segundo lugar, el oficio bancario, muestra un crecimiento en la cantidad de desempleados a partir del 2015 y hasta el final del periodo, al igual que una variación anual creciente en el mismo año de 4,8%, seguida por el 13,1% en el 2016 y una continuación de variaciones irregulares en los años posteriores. La participación de los desempleados del oficio en el total fluctúa entre el 2,27% en 2007 y el 3,08% alcanzado en el 2011, mientras que para el 2019 representaba el 2,81%, como se presenta en el anexo A4. Es decir, los datos de la GEIH evidencian un aumento en el número de desempleados en los últimos años para ambos oficios⁹ (aunque las variaciones anuales presentan un comportamiento contrario) que podrían responder a las consecuencias de la introducción de nuevas tecnologías en estos dos sectores, correspondiendo con el desempleo tecnológico presentado por Rifkin (1995) y a la destrucción de puestos de trabajo, que explican Nava y Naspleda (2020), derivada de la sustitución de mano de obra como respuesta al proceso de automatización.

En el marco de los salarios, se examina el ingreso laboral declarado por los encuestados durante el periodo de estudio y se reflejan los resultados en el gráfico 5. En primer lugar, el panel A indica el salario real medio mensual (a precios constantes del 2018) en el oficio textil, donde se presenta una caída en los primeros años, con el punto más bajo en 2013 y con una propensión creciente que se mantiene, aunque no es constante, desde el 2014 y hasta el final del periodo. Si bien la tendencia de los últimos años va en aumento, la variación del salario del año 2019 respecto al inicial (2007) es de -4,71% lo que significa que para el último año de análisis los salarios en el oficio son menores y, de hecho, siempre han estado por debajo de este nivel. Además, desde el 2009 los salarios reales se han situado por debajo del Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV) establecido para cada año (véase el anexo A7).

9. En los dos últimos años en el oficio textil y seis años en el bancario.

Gráfico 4. Desempleados



Nota: Datos desestacionalizados. Media móvil trimestral.

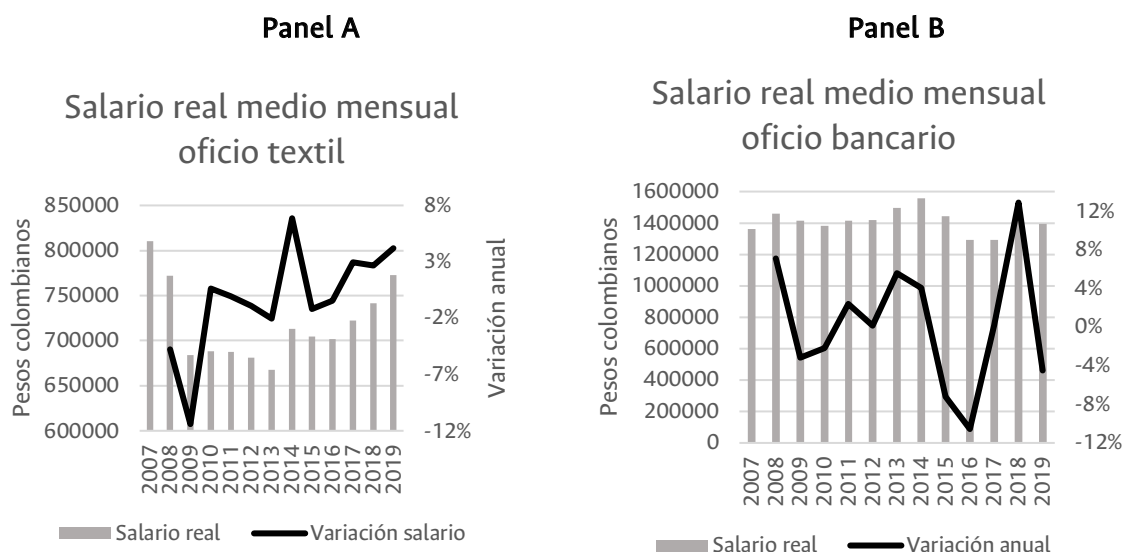
Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.

En segundo lugar, el panel B representa el salario real medio mensual para el oficio bancario, cuyo monto máximo se refleja en el 2014, continuando con una caída hasta el 2017, un incremento en el 2018 y, de nuevo, una caída en el 2019. En cuanto a la variación anual, en 2014 comienza un descenso que alcanza el punto más bajo en 2016, para crecer vertiginosamente en los dos años siguientes y caer, nuevamente, hasta niveles negativos en 2019 (-4,51%). Si se comparan los salarios del 2019 con los del 2007 se evidencia una variación del 2,29% y una reducción en la participación que representan respecto al salario mínimo del 14%. Sin embargo, como se puede observar en el anexo A7, el salario real siempre ha estado por encima del SMMLV, duplicándolo casi en todo el periodo; aunque, a partir del 2015 hay una caída sostenida en esta proporción hasta el 2018.

Ahora, el proceso de transformación tecnológica supone una reducción de los salarios como respuesta al desempleo tecnológico (Rifkin, 1995; Vivarelli, 2007; Acemoglu & Restrepo, 2018a), aun así, por una parte, los salarios observados en el sector textil

muestran una tendencia creciente en los últimos años (aunque los niveles se mantienen por debajo del SMMLV y de los alcanzados en los años iniciales). Por otra parte, los salarios del oficio bancario evidencian un decrecimiento en el último periodo, pero en los años previos hay pocas variaciones, de manera que fluctúan en el mismo rango. En otras palabras, los salarios observados no muestran una tendencia clara y consistente en ninguno de los dos sectores que permita deducir alguna relación con el proceso de transformación tecnológica que han comenzado a implementar o con el comportamiento revelado en la literatura sobre los efectos de la automatización en este aspecto.

Gráfica 5. Salarios medios reales oficio textil (\$, 2018=100)



Nota: Datos desestacionalizados. Media móvil trimestral.
Fuente: elaboración propia con base en la GEIH

Comportamiento del sector textil y bancario frente a los salarios de reserva

En este punto, se utilizan los salarios de reserva autoreportados por los desempleados en la GEIH en el periodo 2017-2019, para el oficio textil y bancario y se comparan con los declarados para los demás oficios en Medellín. La principal crítica a este método es la presencia de un sesgo de respuesta; sin embargo, permite contrastar las respuestas

de la encuesta con los resultados encontrados en la literatura sobre salarios de reserva y su relación con la automatización de los oficios.

La tabla 3 recoge el promedio de los salarios de reserva (a precios constantes del 2018) declarados en la GEIH durante todo el periodo para el oficio textil, bancario y un agregado de los demás oficios (denominado “resto de oficios”). Al igual que los resultados encontrados por Hofler y Murphy (1994), se observa una relación positiva entre el salario de reserva medio y el nivel de educación del individuo para los tres oficios analizados. Aun cuando no hay datos para el nivel de posgrado en el oficio textil, la tendencia creciente se mantiene en los demás niveles.

Asimismo, siguiendo la bibliografía (Bloemen & Stancanelli, 2001; Prasad, 2003), en el oficio bancario y el “resto de oficios” se halla una propensión creciente de los salarios de reserva con la edad hasta los 65 años, donde empieza a caer, lo cual es consistente con la tasa decreciente que mencionan Addison et al (2004) en este aspecto. En el oficio textil no hay una tendencia ascendente según la edad; sin embargo, el mayor salario de reserva se presenta en los trabajadores de mediana edad (de 36 a 55 años) que están más apegados al mercado de trabajo y, por ello, fijan salarios de reserva más altos que los trabajadores más jóvenes débilmente apegados a la fuerza de trabajo, lo que es acorde con la teoría.

Del mismo modo, se comprueba que, para los tres oficios, las mujeres presentan salarios de reserva más bajos que los hombres. No obstante, considerando la presencia de hijos menores, se encuentra que el salario de reserva de mujeres y hombres disminuye, siendo mayor la reducción en el salario de reserva de las mujeres (véase anexo A8), contrario a los resultados encontrados por Brown, et al. (2011), pero coherente con los resultados encontrados en el estudio de Villa (2006) para Colombia. Este resultado puede implicar que, en el caso de Colombia, la presencia de hijos aumenta las necesidades de ingresos de la familia y, por tanto, los incentivos para estar empleado, lo cual causa una reducción en el salario de reserva (Arango & Lora, 2017).

Además, se encuentra que el salario de reserva aumenta con la duración del desempleo, lo cual no va en línea con los hallazgos evidenciados en la literatura. Este efecto puede estar relacionado con el sesgo de respuesta generado al utilizar la metodología de obtención de información directa para los salarios de reserva.

Tabla 3. Salarios de reserva medios (\$, 2018=100)

Característica	Oficio textil	Oficio bancario	Resto de oficios
Hombre	834.953	916.917	1'013.195
Mujer	790.508	876.574	979.275
Nivel educativo			
Ninguno	857.807	790.070	757.069
Bachiller	798.024	838.810	837.565
Técnico y Tecnológico	838.957	949.405	922.865
Universitario	1'030.771	1'375.796	1'921.465
Posgrado		2'004.027	3'286.244
Edad			
<25	781.774	815.895	835.581
26-35	797.675	938.711	971.891
36-45	788.636	977.770	1'133.485
46-55	829.123	1'245.025	1'140.212
56-65	800.854	1'430.382	1'425.774
>65	808.701	1'245.859	937.857
Con hijos menores de 14 años			
No	802.647	951.249	1'072.036
Sí	795.350	932.625	905.502
Ciudad			
Medellín	798.500	941.844	995.615
Duración desempleo			
Menor o igual a 3 meses	786.761	919.608	951.969
Mayor a 3 meses	817.478	977.428	1'054.320
Menor o igual a 6 meses	792.831	930.384	959.739
Mayor a 6 meses	821.079	981.139	1'099.628

Nota: Datos desestacionalizados. Media móvil trimestral.
Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.

Ahora bien, siguiendo los parámetros expuestos por autores como Rifkin (1995), Vivarelli (2007) y Acemoglu y Restrepo (2018a), el desempleo tecnológico provoca una reducción de los salarios observados, lo que, a su vez, conlleva a la reducción de los salarios de reserva como mecanismo para contrarrestar los efectos de la automatización. Para el caso del sector textil y bancario, los salarios de reserva son menores en ambos oficios comparado con “el resto de los oficios” desempeñados en la ciudad. La diferencia entre estos es más baja para el sector financiero, que representa el 94,60% del agregado, mientras que para el sector textil la proporción es del 80,20%. Este comportamiento se mantiene para todas las caracterizaciones (excepto cuando no hay ningún nivel educativo) analizadas en el oficio textil, pero cambia en el financiero, donde en las edades comprendidas entre 46 y 65 años el salario de reserva es mayor que en “el resto de los oficios”, al igual que en la reducción obtenida cuando se tiene hijos menores de 14 años.

De manera semejante, si se desagrega por sexo (como se observa en la tabla 4), los salarios de reserva promedio de los dos oficios son menores que los del resto, pero se modifican algunas relaciones con las demás características. Por ejemplo, para el nivel educativo técnico y tecnológico, el salario de reserva de los hombres en el sector textil es mayor respecto al resto; asimismo, para el mismo grupo en el sector bancario, en el rango de edad entre 25 y 45 y con hijos menores de 14 años el salario de reserva es más alto que en los demás oficios. Para las mujeres, esta diferencia se mantiene en las mayores de 46 años y aquellas que no están casadas, en el caso del oficio financiero. En los demás aspectos la relación continúa mostrando un nivel más alto en “el resto de los oficios” comparado con los de mayor grado de cambio tecnológico.

Tabla 4. Salarios de reserva discriminados por género para efectos heterogéneos

Característica Nivel educativo	Oficio textil		Oficio bancario		Resto de oficios	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Ninguno	885.076	839.099	803.762	783.002	771.404	741.129
Bachiller	833.845	790.490	857.667	833.992	879.930	798.540
Técnico y Tecnológico	1.047.113	790.860	971.295	944.638	986.960	887.878
Universitario	784.483	1.105.155	1'500.038	1'359.931	1.877.557	1.951.832
Posgrado				2'004.027	3.750.063	2.921.451
Edad						
<25	760.753	788.668	815.100	818.109	837.730	833.683
26-35	846.871	781.717	982.631	928.375	981.570	964.482
36-45	802.277	787.554	1'237.231	948.522	1.201.960	1.078.865
46-55	1.016.998	803.408	1'021.759	1'275.748	1.218.258	1.056.096
56-65	855.926	794.341		1'430.382	1.238.750	1.782.858
>65	806.951	809.158		1'245.859	973.396	711.339
Jefe de hogar						
Sí	876.901	818.337	1'176.069	877.011	1.186.912	966.023
No	813.074	774.721	880.204	960.219	943.705	983.138
Estado civil						
Casado	922.709	783.675	827.407	931.926	1.173.312	1.038.172
Soltero	804.761	796.853	964.615	955.059	937.018	945.947
Ciudad						
Medellín	834.953	790.508	927.353	945.209	1.013.195	979.275
Duración desempleo						
Menor o igual a 3 meses	774.736	789.575	833.436	937.620	982.322	919.114
Mayor a 3 meses	947.582	791.969	1'049.162	957.977	1.063.322	1.047.513
Menor o igual a 6 meses	816.915	787.490	911.947	934.486	993.680	924.975
Mayor a 6 meses	910.239	802.405	973.024	983.303	1.082.770	1.111.413

Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.

De forma que, si bien los salarios de reserva para los demás oficios superan los de los sectores textil y bancario en la mayoría de las características individuales, en particular, y los salarios de reserva de la ciudad, en general, señalando una propensión en consonancia con la literatura, no hay suficiente evidencia para determinar que esto es consecuencia del proceso de automatización en estos sectores, sobre todo si se consideran los resultados obtenidos de los salarios observados para el caso de Medellín entre 2007 y 2019. Las razones de tales diferencias pueden diferir y ser consecuencia del desarrollo intrínseco de estos oficios.

Conclusiones

En este trabajo se pretendió indagar sobre las repercusiones de la Cuarta Revolución Industrial en Medellín mediante un análisis de estadística descriptiva, para explicar el comportamiento en los sectores textil y bancario, que se sitúan como dos de los sectores que mayores cambios tecnológicos han introducido en la ciudad. Surgen dificultades para construir un índice de automatización para estos sectores en la ciudad de Medellín basado en los datos de la Occupational Information Network (O*NET) de Estados Unidos, por lo cual se revisa en la literatura y en los datos disponibles para Medellín los sectores de mayor cambio tecnológico en los últimos años y sobre ello se respalda el análisis.

Desde la teoría se concluye que existe un debate actual sobre las consecuencias de la automatización: se ha considerado la innovación tecnológica como el punto clave del crecimiento económico y su resultado sobre el empleo ha sido la creación de nuevas tareas (Frey & Osborne, 2017). Sin embargo, existe un “efecto destrucción” causado por la sustitución de la mano de obra que provoca una reasignación de la oferta laboral y un desempleo a gran escala que incrementa la desigualdad en y entre los países (Nava & Nasplada, 2020).

En lo concerniente a la información caracterizada para este estudio y en relación con los aportes teóricos, se observaron tendencias negativas en la cantidad de ocupados en el sector textil tanto con el análisis de los datos reportados en la GEIH

como en los obtenidos de la EAM. Este escenario refuerza uno de los argumentos expuestos por Acemoglu y Restrepo (2018b), según los cuales las tareas rutinarias tienden a ser sustituidas por máquinas, pues el oficio textil comprende un conjunto de tareas manuales que pueden ser reemplazadas con la automatización. No obstante, el oficio financiero mostró una tendencia creciente en gran parte del periodo estudiado y solo una leve reducción en la cantidad de ocupados en los últimos años. En este caso, la automatización podría conducir a la creación de nuevas tareas más sofisticadas que requieren la intervención de la mente humana, afirmando el segundo planteamiento propuesto por Acemoglu y Restrepo (2018b).

En cuanto al número de desempleados, se percibió un incremento en ambos oficios, lo cual va en concordancia con el desempleo tecnológico presentado por Rifkin (1995). Sin embargo, el crecimiento en el nivel de desempleo no es exagerado y las fluctuaciones se situaron bajo márgenes permanentes, por lo tanto, puede significar una respuesta natural del mercado laboral.

Ahora bien, los resultados derivados de los salarios observados no son suficientemente claros para establecer un vínculo con las consecuencias de la automatización. A saber, para el sector textil se evidenció una tendencia al alza de los salarios; sin embargo, estos niveles se encontraron por debajo del SMMLV y no llegaron a igualar durante todo el periodo los percibidos en 2007. Por su parte, los salarios del sector bancario se mostraron estables en la mayor parte del tiempo, aunque alcanzaron una variación anual negativa para el último año.

En lo referente a los salarios de reserva, estos son menores en ambos oficios comparados con el resto de los oficios desempeñados en la ciudad. Este comportamiento se mantiene cuando se estudian bajo diferentes características heterogéneas como el sexo, la edad y si la persona tiene hijos menores. Estos resultados van en relación con los hallazgos de Villa (2006) para Colombia, según los cuales el salario de reserva disminuye si la persona es mujer, a medida que aumenta la edad; y la mayor cantidad y menor edad de hijos en el hogar. De igual manera, la tendencia a la baja de los salarios de reserva en estos oficios, apoya la posición de Acemoglu y Restrepo

(2018a) cuando afirman que el desempleo, derivado de la sustitución de mano de obra por máquinas, lleva a la reducción de los salarios para que el trabajador pueda competir con la nueva tecnología. No obstante, no hay evidencia suficiente para atribuir dichos resultados a los procesos de automatización.

En resumen, no es posible establecer una correspondencia evidente entre las variables analizadas y el proceso de automatización, ya que los resultados obtenidos pueden derivarse de fluctuaciones naturales del mercado laboral o eventos transitorios de estos sectores en periodos determinados. Una posible explicación es que el periodo para el cual se tienen datos es muy pequeño y no logra capturar los efectos de la implementación de nuevas tecnologías automatizadas en estos oficios. Además, los procesos de transformación tecnológica se dan paulatinamente y es posible que los introducidos en los dos sectores de estudio en la ciudad de Medellín aún sean recientes e inconclusos, por lo que no reflejan, hasta el momento, efectos claros.

Para futuros estudios es menester ampliar el periodo de análisis, incorporar técnicas de evaluación de impacto para encontrar los efectos causales o modelos de regresión para estimar determinantes e incidencias precisas relacionadas con la automatización; o la elaboración de un mecanismo para establecer un índice de automatización que permita medir realmente los cambios en los diferentes sectores, pues esto permitiría enmarcar los resultados obtenidos en la investigación completamente y de forma clara dentro de los efectos de la automatización y, con ello, a la “Cuarta Revolución Industrial”.

Referencias

1. Acemoglu, D. & Autor, D. (2011). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. *Handbook of labor economics*, 4, 1043–1171. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(11\)02410-5](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5).
2. Acemoglu, D. & Restrepo, P. (2018a). Low-skill and high-skill automation. *Journal of Human Capital*, 12(2), 204-232. DOI: 10.1086/697242.

3. Acemoglu, D. & Restrepo, P. (2018b). The race between man and machine: implications of technology for growth, factor shares, and employment. *American Economic Review*, 108(6), 1488-1542. Available at <https://doi.org/10.1257/aer.20160696>.
4. Addison, J. T., Centeno, M., & Portugal, P. (2004). *Reservation wages, search duration, and accepted wages in Europe*. IZA discussion paper series, No. 1252.
5. Alcaldía de Medellín, (2022). *Cuenta de producción y Producto Interno Bruto de Medellín: Presentación Cuentas Económicas Medellín 2019-2020pr*. Alcaldía de Medellín. Recuperado el 7 de mayo de 2022 de <https://www.medellin.gov.co/irj/portal/medellin?NavigationTarget=contenido/7024-Cuenta-de-produccion-y-Producto-Interno-Bruto-de-Medellin>.
6. Arango, L. E., & Lora, E. (2017). *Desempleo femenino en Colombia*. Banco de la República, Colombia.
7. Arntz, M., Gregory, T. & Zierahn, U. (2016). *The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis*. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, (189), 1-34. Available at <https://doi.org/10.1787/5jlz9h56dvq7-en>.
8. Autor, D. & Dorn, D. (2013). The growth of low skill service jobs and the polarization of the US labor market. *American Economic Review*, 103(5), 1553-1557. DOI: 10.1257/aer.103.5.1553.
9. Banco Mundial. (8 de Agosto, 2022). *Crecimiento del PIB (% anual) – Colombia* [Base de datos]. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2021&locations=CO&start=1961&view=chart>.
10. Basco, A. I., Beliz, G., Coatz, D., & Garnero, P. (2018). *Industria 4.0: fabricando el futuro*: Inter-American Development Bank.
11. Beltrán, Y.E & Giraldo, E.Y. (2019). *Transformación del modelo 4.0 en los sectores productivos en Colombia* (Tesis de pregrado). Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá.
12. Bloemen, H.G & Stancanelli, E.G. (2001). Individual wealth, reservation wages and transitions into employment. *Journal of Labor Economics*, 19(2), 400-439.
13. Brown, S., Roberts, J., & Taylor, K. (2011). The gender reservation wage gap: evidence from British panel data. *Economics Letters*, 113(1), 88-91.

14. Brynjolfsson, E. & McAfee, A. (2011). *Race against the machine: How the digital revolution is accelerating innovation, driving productivity, and irreversibly transforming employment and the economy*. Digital Frontier Press Lexington, MA.
15. Bythell, D (1969). *The Handloom Weavers: A Study in the English Cotton Industry during the Industrial Revolution*. Inglaterra: Cambridge University Press.
16. Burdett, K., & Vishwanath, T. (1988). Declining reservation wages and learning. *The Review of Economic Studies*, 55(4), 655-665.
17. Caicedo, C.E. (2021). *La realidad del sector textil colombiano* (Tesis doctoral). Universidad del Rosario. https://doi.org/10.48713/10336_31807.
18. Cepal, N. U. (2019). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2019. El nuevo contexto financiero mundial: efectos y mecanismos de transmisión en la región*. Santiago de Chile: Cepal.
19. Cox, J.C & Oxaca, R.L. (1992). Direct test of the reservation wage property. *The Economic Journal*, 102 (415), 1423-1432.
20. Cuartas, G. T. (2019). Sector textil colombiano y su influencia en el desarrollo de economía del país. *Punto De Vista*, 10(16). <https://doi.org/10.15765/pdv.v11i16.142>.
21. DANE. (10 de septiembre, 2020). *Gran Encuesta Integrada de Hogares* [Base de datos]. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo/geih-historicos>.
22. DANE. (10 de septiembre, 2020). *Encuesta Anual Manufacturera (EAM)* [Base de datos]. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam>.
23. DANE. (8 de agosto, 2022). *Balanza comercial* [Base de datos]. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>.
24. Danforth, J.P. (1979). On the role of consumption and decreasing absolute risk aversion in the theory of job search. In: S.A. Lippman, J.J. McCall (Eds.), *Studies in the Economics of Search* (109–131). North-Holland, New York.

25. Díaz, A.M. & Salas, L.M. (2020). *Brecha de habilidades de los jóvenes en el mercado laboral colombiano*. Caracas: CAF. Recuperado de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1613>.
26. DNP. (11 de agosto, 2022). *Informes de mercado laboral urbano, Medellín* [Base de datos]. Recuperado de <https://www.dnp.gov.co/estudios-y-publicaciones/estudios-economicos/Paginas/Informes-de-Mercado-Laboral-Urbano.aspx>.
27. Escuela Nacional Sindical. (2015). Sector Financiero y bancario colombiano. Características económicas, laborales y de negociación colectiva. *Equipo De Investigación Ens*.
28. Ford, M (2015). *The Rise of the Robots: Technology and the Threat of Mass Unemployment*. United Kingdom: One world Publications.
29. Freud, S. (1930). *La civilización y sus descontentos*. Nueva York: W.W. Norton.
30. Frey, C.B. & Osborne, M.A. (2017). The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.019>.
31. Gisao, E., Zuluaga, A. & López, J. (2014). Tecnologías de información y comunicación, elemento dinamizador en el desarrollo de un sector - caso aplicado a clúster textil confección Medellín – Antioquia, *Sinapsis* (6), 18-30.
32. González, L. (2018). *Análisis del impacto de la cuarta revolución industrial en el sector bancario colombiano* (Tesis doctoral). Universidad EAFIT.
33. Hofler, R. A., & Murphy, K. J. (1994). Estimating reservation wages of employed workers using a stochastic frontier. *Southern Economic Journal*, 961-976.
34. Keynes, J.M. (1932). Economic possibilities for our grandchildren (1930). *Essays in persuasion*, 358-373.
35. Kiefer, N. M., & Neumann, G. R. (1979). An empirical job-search model, with a test of the constant reservation-wage hypothesis. *Journal of political Economy*, 87(1), 89-107.
36. Krueger, A.B & Mueller, A.I (2016). A contribution to the empirical of reservation wages. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(1), 142-179.

37. Manyika, J., Lund, S., Chui, M., Bughin, J., Woetzel, J., Batra, P., Ko, R. and Sanghvi, S. (2017). *Jobs lost, jobs gained: Workforce transitions in a time of automation*. McKinsey Global Institute.
38. Martínez, A., Zuleta, L. A., Misas, M., & Jaramillo, L. (2016). *La competencia y la eficiencia en la banca colombiana*. Bogotá: Fedesarrollo y Asobancaria. <http://hdl.handle.net/11445/3298>.
39. Mill, J.S. (1848). *On the principles of political economy and taxation*, editado por W. J. Ashley. London: Longmans, Green and Co.
40. Mokyr, J. (2002). *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*. United States: Princeton University Press.
41. Mokyr, J., Vickers, C. & Ziebarth, N. (2015). The History of technological anxiety and the future of economic growth: is this time different? *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 31-50.
42. Mora, A., Serna, M., & Serna, N. (2011). Las entidades bancarias en Colombia, consecuencia de un movimiento constante del sector bancario. *Revista MBA EAFIT*, 2, 32-53.
43. Nava, A. & Naspleda, F.D. (2020). Inteligencia artificial, automatización, reestructuración capitalista y el futuro del trabajo: un estado de la cuestión. *Cuadernos De Economía Crítica*, 6(12), 93-114. Recuperado a partir de <http://sociedadeconomiacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/16>.
44. Ordóñez, M.M., Marín, J.G., Mesa, J.B. & Salomón, J.C. (2019). *Planeamiento estratégico del sector bancario en Colombia* (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú.
45. Pardo, L.P. & Montoya, C.A. (2017). *El sector textilero en Antioquia, su evolución a través del clúster y los procesos de innovación (Memorias)*. Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12494/15047>.
46. Prasad, E. (2003) *What determines the reservation wages of unemployed workers? new evidence from German micro data*. Discussion Paper 694. Institute for the Study of Labor, Bonn.

47. Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. England: John Murray.
48. Rifkin, J. (1995). *The End of Work*. United States: J.B. Putnam.
49. Schlogl, L. y Sumner A. (2018). *The Rise of the Robot Reserve Army: Automation and the Future of Economic Development, Work, and Wages in Developing Countries*. Reino Unido: Center for Global Development Workingpaper 478. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3208816>.
50. Superintendencia Financiera de Colombia. (11 de agosto, 2022). *Tasa de Cambio Representativa del Mercado – Histórico* [Base de datos]. Recuperado de <https://www.datos.gov.co/Econom-a-y-Finanzas/Tasa-de-Cambio-Representativa-del-Mercado-Historic/mcec-87by>.
51. Van der Bruggen, M. (1998). El sector textil en Colombia. Bogotá: *Becaria Generalitat de Catalunya*.
52. Vélez, J. (2019). La industria 4.0 tiene su epicentro en Antioquia. *La República*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/especiales/especial-antioquia-septiembre-2019/la-industria-40-tiene-su-epicentro-en-antioquia-2913450>.
53. Vélez, L.G., Rodríguez, E.F., Camacho, M.T. & Cubillos, N.M. (2013). *Desempeño del sector textil confección 2008-2012*. Superintendencia de sociedades: Bogotá.
54. Villa, J. (2006). Propuesta para la estimación del salario de reserva de los empleados en Colombia con el análisis de fronteras estocásticas. *Archivos de Economía*, No. 315. Departamento Nacional de Planeación.
55. Vivarelli, M. (2007). Innovation and Employment: A Survey. *IZA Discussion Paper* No. 2621. Available at <https://ssrn.com/abstract=969621>.
56. Wright, R. D. (1987). Search, layoffs, and reservation wages. *Journal of Labor Economics*, 5(3), 354-365.

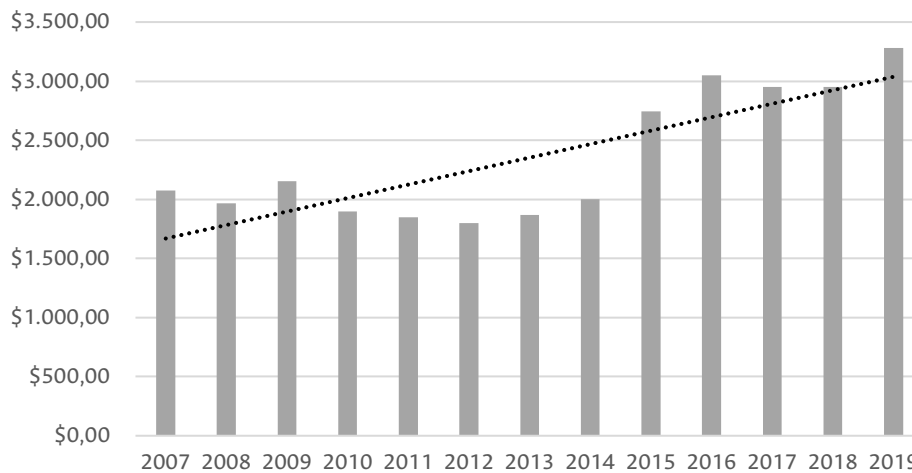
Anexos

A1. Discusión histórica sobre los efectos de la tecnología en el empleo

Discusión histórica sobre los efectos de la tecnología en el empleo	Exponente
<p>En un principio señala que la máquina, en materia de producción, se traduciría en un bien general, pero más adelante destaca que la maquinaria conllevaría problemas para la clase trabajadora, pues, en el corto plazo, el capital destinado a la adquisición de máquinas sería obtenido de los fondos de los salarios, lo cual reduciría el empleo y provocaría una sustitución paulatina de mano de obra por maquinaria.</p>	David Ricardo (1821)
<p>Argumenta que las mejoras técnicas podrían ser perjudiciales, temporalmente, para la clase trabajadora; sin embargo, reconoce que el efecto sería parcial y, por tanto, no afectaría a toda la mano de obra en conjunto.</p>	John Stuart Mill (1848)
<p>Durante la Gran Depresión sostuvo que el aumento de la eficiencia técnica se había producido más rápido de lo que se puede abordar el problema de la absorción de mano de obra; por lo cual, reconocía un desempleo tecnológico causado por un aumento en la eficiencia técnica que superaba, en ritmo, la creación de nuevos usos para el trabajo</p>	John Maynard Keynes (1932)
<p>Explica que con la introducción de nuevas tecnologías el rol del hombre en la producción queda disminuido, provocando un desempleo tecnológico que se traduciría en una reducción del bienestar social: “las empresas en el mundo han iniciado su transición hacia la cultura de la máquina, lo que hace pensar que en las décadas futuras se hace inevitable la aparición de un desempleo del que no se tiene referencias hasta el momento (Rifkin, 1995, p.26).</p>	Jeremy Rifkin (1995)

Fuente: elaboración propia.

A2. TMR promedio anual (Peso Por dólar)

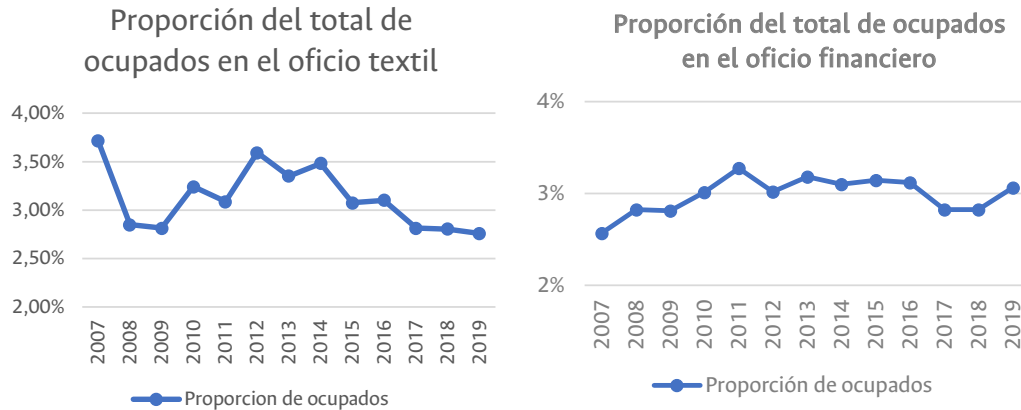


Fuente: elaboración propia con base en los datos abiertos de la Superintendencia Financiera de Colombia.

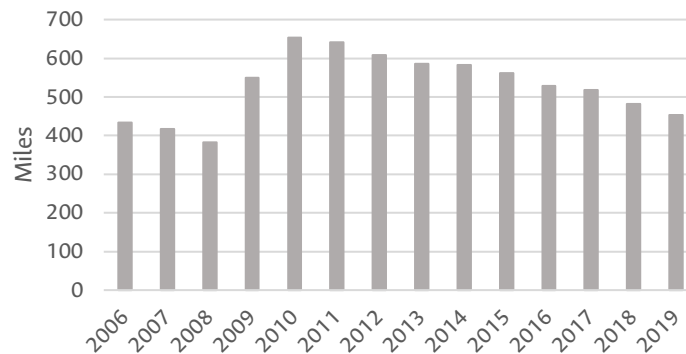
A3. Indicadores del mercado laboral para Medellín 2007-2019

	PEA	Población total	TO	TD	TGP
2007	1'566.000	3'314.756	52,3%	12,1%	59,4%
2008	1'674.000	3'347.904	52,5%	13,6%	60,8%
2009	1'745.223	3'381.383	53,7%	15,7%	63,6%
2010	1'793.000	3'415.197	55%	14%	64%
2011	1'829.000	3'449.349	56,3%	12,3%	64,2%
2012	1'900.000	3'483.842	57,5%	12,4%	65,6%
2013	1'931.000	3'518.681	58,2%	11,2%	65,6%
2014	1'969.620	3'553.867	59,6%	10,5%	66%
2015	1'991.000	3'598.000	58,7%	10,7%	65,7%
2016	2'007.000	3'643.000	58,3%	10,7%	65,3%
2017	2'043.000	3'687.000	58,5%	10,8%	65,6%
2018	2'065.000	3'730.000	57,7%	11,7%	65,4%
2019	2'068.000	3'773.000	56,8%	12,2%	64,8%

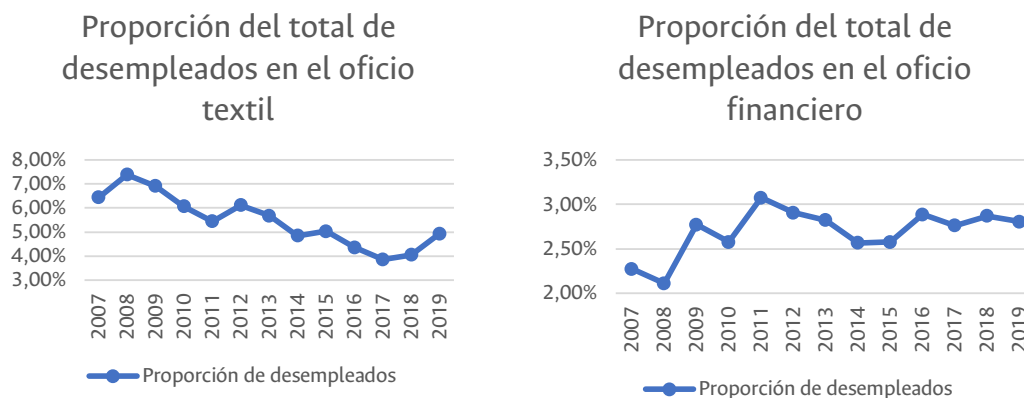
Fuente: elaboración propia con base en los datos abiertos del DNP

A4. Variación en la participación anual del oficio textil y financiero

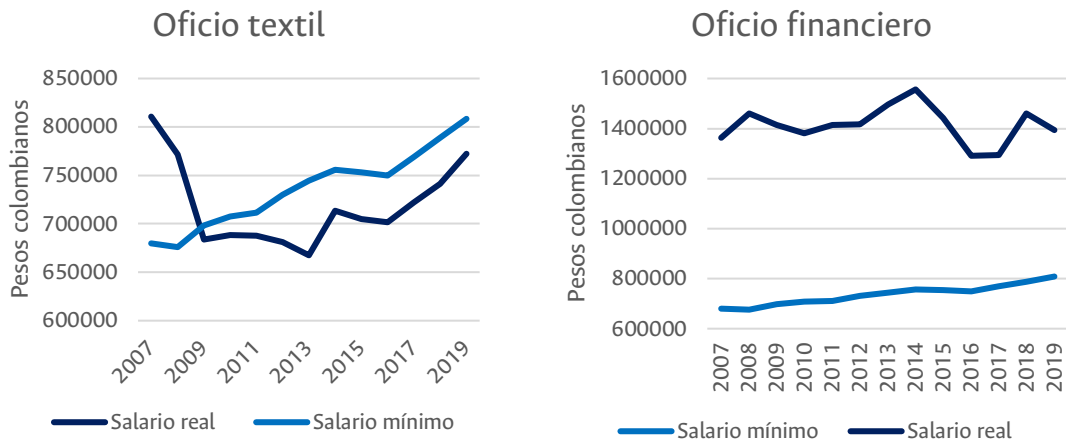
Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.

A5. Cantidad de establecimientos en el sector textil

Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.

A6. Variación en la proporción anual de desempleados en el oficio textil y financiero

Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.

A7. Comparación del salario real y mínimo en el oficio textil y financiero

Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.

A8. Salarios de reserva discriminados por género y presencia de hijos menores

Característica	Oficio textil		Oficio bancario		Resto de oficios	
	Con hijos	Sin hijos	Con hijos	Sin hijos	Con hijos	Sin hijos
Hombre	872.583	814.536	1'012.944	877.228	952.802	1.046.632
Mujer	785.678	798.249	919.787	974.634	877.230	1.106.129

Fuente: elaboración propia con base en la GEIH.





Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

El Banco Mundial y la Visión Capitalista del Desarrollo: Hacia el Avance del Debate Sobre lo Social

***The World Bank and the
Capitalist View of the Economic
Development: Toward the
Progress of the Discussion
About the Social Organization***

.....
Daniel Andrés Hernández Cruz

E-ISSN 2619-6131



El Banco Mundial y la Visión Capitalista del Desarrollo: Hacia el Avance del Debate Sobre lo Social*

The World Bank and the Capitalist View of the Economic Development: Toward the Progress of the Discussion About the Social Organization

Daniel Andrés Hernández Cruz**

Resumen

El Banco Mundial (BM) busca el desarrollo económico y social a través de reformas que favorecen al capital, usando como herramientas ajustes a los mercados, instituciones y el aumento del crecimiento económico. La liberalización de las cuentas de capital y las barreras comerciales, privatizaciones, mayores subvenciones a la demanda, ajustes fiscales y demás son expuestas como la manera idónea de una economía para salir de la pobreza. En este artículo se cuestiona la narrativa del BM. En primer lugar, se hablará del empleo y crecimiento acorde a lo social, biológico, psicológico y natural; después, se tratará la



Intercamb. Rev. Estud.
Economía. N° 6
Enero-diciembre 2022
197 pp.
E-ISSN 2619-6131
pp. 69-103

* **Artículo recibido:** 8 de mayo de 2022 | **aceptado:** 18 de octubre de 2022 | **modificado:** 20 de junio de 2022.

Este trabajo fue resultado de la clase de Gestión y Política Pública con el profesor César Giraldo. Se le agradece como inspiración para este trabajo y por algunas sugerencias para este ensayo.

** Estudiante de pregrado en antropología, Universidad Nacional de Colombia. Correo-e: dhernandezcr@unal.edu.co

visión reduccionista de la ayuda al capital y los mercados; por último, el texto finaliza con reflexiones en torno a la constitución de lo social en la economía.

Palabras clave: oportunidades materiales, desarrollo económico, necesidades humanas, relaciones de producción, aparatos de dominación del estado, liberalización.

JEL: A13, B51, B59, F5, I31, J50, O33, P10, Q01.

Abstract

The World Bank (BM) searches the economic and social development through reforms that benefits the capital, using politics tools like market adjustments, institutions and increasement of the economic growth. The liberalization of the capital accounts and trade barriers, privatizations, more subsidy to the demand, fiscal adjustments and others are commonly told as the ideal way of an economy to emerge from poverty. This article is putting in doubt the BM's narrative. In first place, the employment and economic growth according to social, biologic, psychologic and natural needs is spoken; later on, the essay will treat the reductionist view about helping the capital way of production and the markets; at last, the text concludes with considerations around the social constitution in the economy.

Keywords: Material opportunities, economic development, human needs, relation of production, State's domination apparatuses, liberalization.

JEL: A13, B51, B59, F5, I31, J50, O33, P10, Q01.

Visión Preliminar de la ideología del Banco Mundial

En el documento de la Lucha Contra la Pobreza del BM (2001) y, en años más recientes, en variedad de artículos y documentos, se ve bastante clara la visión del banco con relación a las formas de acabar la pobreza. Un ejemplo más moderno es el documento titulado Mejores Vecinos de Chad, Lederman, Pienknagura y Robertson (2017), siendo su objetivo la recomendación de estrategias de integración económica para Latinoamérica.

Según el BM, la pobreza es definida como un asunto de falta de oportunidades materiales, de seguridad y de empoderamiento político de los pobres. Las oportunidades

materiales son las relacionadas al poco acceso de activos que tienen los pobres; estos son físicos, naturales, humanos y financieros. La seguridad es la fragilidad económica y social que tienen los pobres hacia las externalidades suyas, como los desastres naturales. Por último, el empoderamiento es la capacidad política que poseen los pobres para ser constituyentes de fuerzas sociales y de reclamar a sus gobiernos sus derechos (BM, 2001).

La dimensión que se tratará en este texto en específico es la parte 2 del documento de Lucha Contra la Pobreza del 2001, en el cual se habla de las políticas económicas destinadas a la eliminación y reducción de la pobreza. En la sección de oportunidades se clasifican en tres frentes principales de recomendaciones: reformas institucionales, de gasto público e intervención estatal. Estas propuestas tienen por objetivo el desarrollo económico de la sociedad, aumentando la eficiencia de los mercados y apoyando a la acumulación de capital, para obtener un mayor crecimiento económico.

Para lograr la reducción de la pobreza, se requiere un crecimiento económico estable y sostenible y una disminución de la desigualdad por razón de género o etnia. Lo importante del crecimiento económico, el PIB per cápita y la riqueza de un país es su relación con indicadores de desarrollo humano más elevados. Por ello, por la relación con el desarrollo que posee la tasa de crecimiento económico, el objetivo consiste en buscar las reformas adecuadas para la economía o supuestas recetas que propicien ese crecimiento económico. Para el BM, el crecimiento es la herramienta principal para paliar la pobreza y, así mismo, termina siendo un objetivo en sí mismo de las políticas económicas (Chad et al., 2017).

Ante el hecho aparentemente contradictorio a la tesis del BM de que las tasas de crecimiento económico similares presentan reducciones de pobreza dispares a través del mundo, el BM otorga como explicación e interpretación teórica el concepto de desigualdades iniciales. Las desigualdades iniciales son estados sociales en los que el crecimiento no beneficia en la misma cuantía a la población. Esto puede deberse a factores como la desigualdad en la tenencia de tierra, diferencia de salarios entre ciudades y campo o en el acceso a la educación y su calidad en distintos estratos sociales (BM, 2001).

Otros factores que afectan el crecimiento y la forma en que se distribuyen sus beneficios a la población son la manera en que se constituye la oferta y demanda de un mercado (por ejemplo, la cualificación de la mano de obra), las fuerzas sociales (incorporación de las mujeres en los lugares de trabajo o disminución de la discriminación étnica o racial), el crecimiento en sectores económicos de los pobres (como la agricultura), las instituciones (como los derechos de propiedad) y las políticas económicas (tales como una política monetaria estable, la apertura del comercio internacional y una administración pública de tamaño adecuado que, según el Banco Mundial, aumentan los ingresos de los pobres) (BM, 2001).

En resumen, las políticas que recomienda el BM buscan estimular el crecimiento y reducir la desigualdad. A diferencia de lo que pueden ser las políticas de industrialización y proteccionismo que llegaron a recomendar Raúl Prébisch o Ha-Joon Chang para eliminar la pobreza, el BM adopta una postura más librecambista y de menor intervención estatal, con un enfoque asistencial del gasto público.

Para brindar las oportunidades materiales de las que carecen los pobres se deben implementar políticas que, según el BM, han tenido éxito para el crecimiento a largo plazo. Estas políticas se resumen en menor reglamentación a las empresas (como la flexibilización laboral), política fiscal y monetaria adecuada, apertura comercial y de cuenta de capitales, administración pública de tamaño adecuado, privatización de empresas públicas ineficientes y mayor papel del sector privado en la prestación de servicios públicos. Sus recomendaciones radican en propiciar mayor inversión privada en la economía y más eficiencia del mercado para los recursos públicos. En otras palabras, estimular la acumulación y el dominio del capital sobre el papel social que desempeñan el Estado o las comunidades.

Incluso llegado el caso del cumplimiento de estas reformas, el Estado debe facilitar el acceso de los pobres al mercado. La eliminación de obstáculos de las personas de escasos recursos para acceder a los servicios que necesitan conlleva subsidiar la demanda para una mayor eficiencia del mercado, libertad de elección del sujeto y mayor eficiencia en la asignación del gasto público. El Estado debe asignar el gasto a los sectores que más lo necesitan y no beneficiar de más a los que pueden pagar por sí

mismos los servicios. Significa eliminar las barreras del mercado, más no expropiar o redistribuir, puesto que se pueden generar desincentivos a la inversión y, por ende, al crecimiento económico (BM, 2001).

Dicho facilitamiento de acceso de las personas en condición de pobreza al mercado por parte del estado requiere de un significativo recaudo de recursos para el financiamiento de estas políticas sociales. Para ello, los impuestos progresivos son una buena opción, así como el recorte del gasto público a empresas estatales ineficientes funciona para disminuir el déficit fiscal. No se trata de disminuir la evasión fiscal y de dar mayor cobertura de los servicios públicos prestados por el Estado, aunque eso no lo trataremos en este documento¹.

Ya presentado el discurso que profesa el BM, se pasará a criticar esta visión en dos secciones: una enfocada al concepto del desarrollo económico y el crecimiento desmedido, y la otra sobre la visión reduccionista de alcanzar el desarrollo por medio de los mercados y la empresa.

Empleo y Crecimiento Acorde a las Necesidades Sociales, Biológicas, Psicológicas y Naturales

En una sociedad capitalista, donde la vida de los individuos asalariados depende de la consecución de empleo no necesariamente asalariado, una de las razones de la pobreza se materializa en la forma de falta de acceso al mercado laboral, que impide la adquisición de recursos monetarios para la reproducción de la vida. El crecimiento permite y fortalece el aumento del empleo y oportunidades, de la riqueza de un país y de una mejora en sus índices de desarrollo humano. A mayor PIB per cápita, mejores índices de vida. En consecuencia, el crecimiento es de vital importancia para la erradicación de la pobreza (BM, 2001).

Sin embargo, surge aquí la cuestión de si este crecimiento y esta creación de empleo incluyen el reconocimiento de las relaciones sociales, la biología de las

1. Si está interesado en ahondar un poco más en este aspecto, es recomendable la lectura de Oxfam *La Trampa de la Austeridad*, 2013. También la lectura del Transnational Institute *La Industria de la Privatización en Europa*, 2016 es una buena fuente para conocer un poco más sobre el negocio de la privatización.

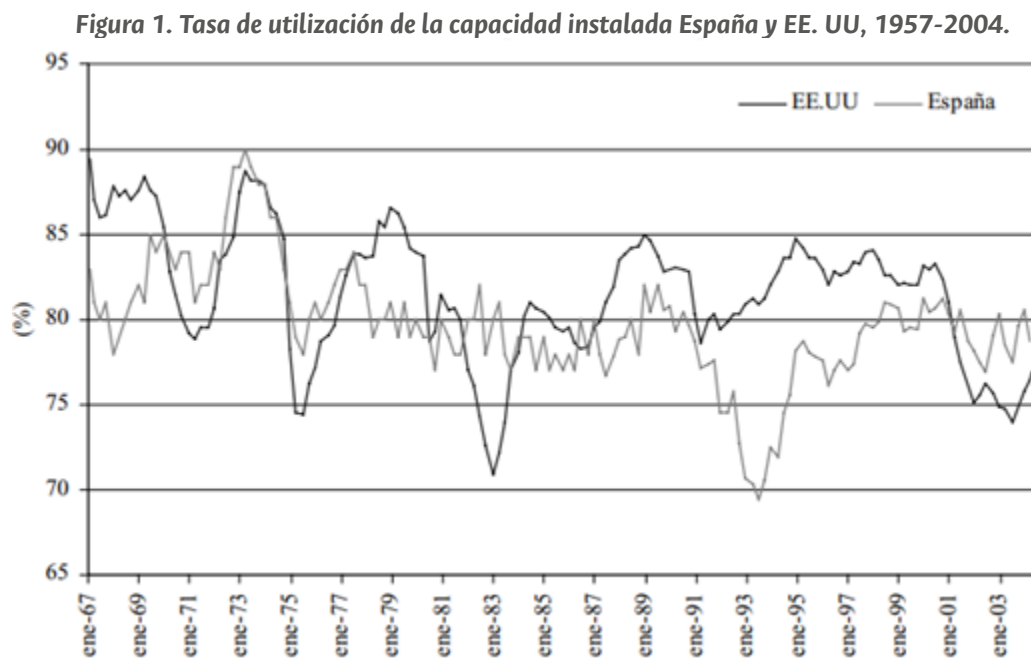
personas y de la vida mercantilizada, la psicología de los individuos y a los complejos ecosistemas que componen al mundo actual. Surgen las siguientes preguntas: ¿se deberían considerar como activos las habilidades humanas, la diversidad de medios de subsistencia, el estado de la naturaleza o el acceso al crédito? ¿Acaso significa que estos factores de la vida en sociedad deben ser usados para obtener una rentabilidad o, en otras palabras, aumentar la riqueza a la manera capitalista? ¿Es necesario apoyar al capital para impulsar el crecimiento económico?

El trabajo es una necesidad social. El trabajo es de naturaleza social, pues desde los albores de la humanidad el trabajo fue articulado por medio de distintos mecanismos sociales de organización con el fin de solventar las necesidades culturales y biológicas humanas de la colectividad. Como requisito previo a una producción de plusvalía o de excedente económico, se necesitaba (y necesita) la reproducción cotidiana de la base material de los individuos y sus formas de organización en el tiempo. En los años actuales es todavía aplicable este concepto, porque los humanos como individuos requerimos de la cultura, organizaciones sociales y herramientas que nos provee la sociedad para poder realizar diferentes actividades productivas o de ocio.

Si esto siempre ha sido así, ¿por qué este trabajo debería estar en función de la rentabilidad de unos cuantos empresarios? Las personas que se apropian de esta misma necesidad, por medio de un supuesto derecho de propiedad sobre los medios de producción, privando a la sociedad del fruto del trabajo común, poseen la capacidad de decidir quién puede o no recibir el salario que permitirá la reproducción de la vida al obrero. Es decir, negando el derecho al trabajo como factor social para la satisfacción de necesidades, se llega a una situación en la que hay una subutilización de la capacidad instalada, a partir de los caprichos de los dueños de la propiedad. En este caso, el capricho es la ganancia. Es la búsqueda del pan diario, gracias a la privación de los medios de producción del trabajo colectivo humano por la propiedad defendida por el Estado, que se permite la explotación y acumulación de riqueza para un puñado de rentistas.

Un índice que, si bien tiene detrás una discusión sobre su exactitud, puede servir para una aproximación a esta cuestión es la tasa de utilización de la capacidad instalada,

que funciona como medidor del uso del capital fijo total en relación con el capital fijo usado en una economía. Es interesante observar, tal como mencionan Muñoz de Bustillo y Fernández (2007), que esta tasa está dada en un valor medio en EE.UU y España del 81% y del 79,7% respectivamente. Es decir, aproximadamente una quinta parte de la capacidad productiva de estas economías no se usa. En el gráfico 1 se puede observar la tasa de utilización de la capacidad instalada a través del tiempo, de 1967 a 2004. Según el mismo autor, al comparar las tasas de España, Italia, Reino Unido, Portugal, Francia y Alemania, en Europa la característica es una baja tasa de utilización de la capacidad, siendo España y Portugal países que están debajo del promedio.



Nota. Adaptado de *Producción y Tiempo. Utilización de la Capacidad Instalada en las Empresas Españolas* (p. 391), por R, Muñoz de Bustillo y E, Fernández Macías 2007, *Estudios de Economía Aplicada*.

Si bien los factores que explican esta gráfica pueden ser diversos, lo cierto es que choca con el acoso del desempleo persistente sobre las sociedades capitalistas. Por ejemplo, en la actual crisis del Covid-19 la tasa de utilización de capacidad llegó al 64%

en mayo de 2020 (Reserva Federal de Estados Unidos, s.f), mientras que el desempleo en el mismo mes llegaba al 13,3% (Hernández, 2020). A pesar de que gran parte de la población perdía su empleo en medio de la pandemia, la forma del funcionamiento del trabajo en la sociedad capitalista mantiene inutilizada gran parte de su capacidad productiva. Mientras EE.UU necesitaba médicos para la pandemia, también se les despedía por la poca rentabilidad del negocio de la salud (ABC, 2020). Cuando hay medios para producir lo necesario o personal para un determinado servicio imprescindible, la rentabilidad no permite su plena realización.

¿Por qué ocurre esta disociación entre ganancia, producción y necesidad, en la sociedad capitalista? Es la forma en que se organiza el capitalismo. La necesidad de relaciones mercantiles para las ganancias que permitan un reparto de la renta a capitalistas y trabajadores, ya sea bajo una forma asalariada o no, y la necesidad que poseen los emprendedores hacia el mercado para la adquisición de su renta no consiguen que el empleo y los factores de producción se ajusten a las necesidades sociales. La forma general de la mercancía y del capital de Marx muestran esto de manera más clara. Siendo $M - D - M$ y $D - M - D'$ las formulas respectivas de la mercancía y del capital. M es mercancía, D es dinero y D' es el dinero aumentado (Marx, 1867/2008).

Para la realización de la producción capitalista se necesita plusvalía, que es apropiada del trabajo del obrero y es expresada como forma monetaria. De igual manera, para que un vendedor independiente pueda sobrevivir en el día a día, requiere de obtención de dinero para comprar como fin primario mercancías que satisfagan sus necesidades básicas y le permitan continuar con su trabajo. Pero los dos requieren del mercado, para la obtención del dinero, tan esencial para todo el proceso. Por lo que, si hay algún inconveniente provocado en los mercados, los dos sujetos entran en pérdidas. Al haber menos ganancia, la demanda por el empleo de las empresas y la ejecución del trabajo independiente se verán truncadas. La pandemia es un muy buen ejemplo de esto.

Al cerrarse muchos lugares comerciales, que requieren de gran afluencia de gente, y lugares de trabajo se disminuyen las relaciones antes descritas que impulsan el empleo en una sociedad capitalista. Se estima que en EE.UU aproximadamente 400 empresas

grandes y más de 4.200 empresas de todos los tamaños quebraron en razón de la pandemia (Portafolio. 2020). De igual forma, en Colombia gran parte de las empresas y empleo del país se ven amenazados (Oliveros & Toro, 2020). Al ser la ganancia la que rige el sistema de salud de EE.UU y ser la salud pública un negocio poco rentable si se quiere no violar los derechos humanos, se llega a una situación absurda en donde se despiden médicos y se cierran hospitales. No por algo bastantes en EE.UU no reciben una salud de calidad, a pesar de ser el país más rico y poderoso del mundo (Maqbool, 2020).

Se objetará que una reactivación de los mercados, por medio de la demanda, aumentará nuevamente el empleo. Si bien esto es cierto, aun así tiene bastantes objeciones. Varias de estas serán tratadas más adelante, y no tienen nada que ver con las críticas de autores neoclásicos al keynesianismo. Pero es menester poner de manifiesto la importancia del medioambiente en la toma de decisiones de políticas públicas, una de las tantas que se podrá contra-argumentar a esta postura keynesiana. El aumento del empleo producirá un aumento en la demanda y la producción, siendo estas dos un bucle que se retroalimenta hasta donde permita la articulación social y las necesidades. Pero este aumento de la producción ejercerá más presión sobre los recursos naturales, al requerir de más materiales que deben ser sacados de procesos extractivos con consecuencias graves para los ecosistemas.

Además, las emisiones de carbono aumentarán en mayor medida. A pesar de que se han detenido por la pandemia, el cambio climático ha seguido su rumbo, consecuencia del modo de producción capitalista en donde prima el consumismo para acrecentar el mercado. Se estima que para el 2025 las temperaturas aumentarán de tal forma que se empeoren las sequías y lluvias, más que en años anteriores (ONU, 2020). Y aunque esto se venía advirtiendo desde hace bastante tiempo, los gobiernos y empresas hicieron la vista gorda, hablando de crecimiento sostenible. Ahora ya no se trata de evitar la catástrofe sino de atenuarla.

El que las ganancias monetarias dependan principalmente de la realización de la venta del bien y/o servicio del productor da una señal sobre la manera irracional de organizar la sociedad bajo el capitalismo. Se supeditan las necesidades sociales y

la naturaleza a un símbolo social complejo consistente en el poder encarnado en el dinero. La producción, hasta lo visto por ahora, inutiliza su maquinaria parcialmente y fuerza de trabajo mientras se requieren empleos y el suplir de las necesidades de las personas; no toma en consideración las necesidades sociales y destruye su propia fuente de riqueza, la naturaleza. ¿Pero cómo articula el BM su concepción de las necesidades frente a la discrepancia mencionada en relación con la naturaleza y la sociedad? En el siguiente apartado se profundizará sobre el tema.

El consumo y el consumismo: de la satisfacción de las necesidades.

David Harvey, en *The Anti-capitalist Chronicles* (2020), menciona el consumo compensatorio; allí describe una sociedad en la que las necesidades humanas tienen una gran cantidad de bienes para consumir, lo que no elimina que las personas en sus lugares de trabajo carezcan de control sobre su vida y actividad productiva. Esta gran cantidad de bienes es producida por la forma en que el capitalismo busca ganancias, pues la mercancía es el modo de crecimiento en el sistema económico del capital. Además, dada la forma en que administra las unidades de producción (empresa), por el sentimiento de pérdida de control de los individuos y de inconformismo que de estos pueda surgir, el capital busca un consumo compensatorio, para aliviar el descontento de las masas (Harvey, 2020).

De lo anterior, desprende la conclusión que la capacidad productiva del capitalismo es enfocada en bienes que no son satisfactores adecuados de las necesidades humanas; por lo que la búsqueda de la eliminación de la pobreza va más allá de un crecimiento basado en el consumo descontrolado de bienes en ciertas zonas y el subconsumo consecuente que se produce en otras, sujetas a los caprichos del capitalismo y no de un desarrollo económico por medio de la acumulación del capital que propone el BM.

El problema de la sociedad actual, de la visión del Banco Mundial y de los economistas neoclásicos es su falta de diferenciación entre necesidades y satisfactores, visión ocasionada por los intereses de los países desarrollados, en la que se busca mantener el

statu quo. El documento de Elizalde, Salvá y Martí (2006) introduce una visión menos reduccionista de la pobreza, quienes muestran la crítica del CEPAL, que pide diferenciar entre satisfactores y necesidades. En la sociedad actual, se ha entrado en una dependencia de gran cantidad de bienes para satisfacer necesidades limitadas. La pobreza es considerada como la falta de vivienda o de alimentos; cuando estos alimentos pueden estar envueltos en plástico y ser poco saludables o la vivienda ser lujosa y espaciosa, se está en una situación en la sociedad en la que se depende de la tecnología en función de la economía que hemos creado en conjunto (Elizalde et al, 2006).

Lo que se genera en el colectivo como pensamiento de las necesidades de los pobres es una construcción histórica que implica juicios de valor. Según los autores: “Existe necesidad (carencia de algo) sólo con respecto a lo que se define como deseable (necesario)” (Elizalde et al, 2006); a su vez, estas necesidades pueden representar la visión de la clase dominante. En Europa, donde impera más el concepto de riqueza material, se considera que el pobre es aquel que tiene pocos bienes para satisfacer sus necesidades, mientras que el rico tiene abundancia de bienes para satisfacer sus necesidades. Se genera así una concepción en la cual se favorece el derroche y desperdicio (Elizalde et al, 2006).

La visión descrita por Elizalde, Salvá y Martí (2006) no implica que las necesidades siempre sean heterogéneas por la situación histórica en la que se encuentran. Según el documento, las necesidades son determinadas y finitas, dadas por la biología humana. Además, permiten motivar a las personas, no son simples conceptos pasivos. La cuestión radica en que cada sociedad optará por distintas maneras de solventar estas necesidades. El documento especifica tres subsistemas: el de las necesidades básicas fundamentales, que son finitas y universales; los satisfactores, que son las maneras en las que se satisfacen las necesidades y van de la mano con la cultura en la que los sujetos nacen y, por último, los bienes. El intermediario entre el subsistema de necesidades y bienes son los satisfactores. Como conclusión de los autores en el trabajo mencionado, el concepto de pobreza varía a través del tiempo (Elizalde et al., 2006).

En este texto se expondrá una de las principales problemáticas que presenta el capitalismo para el medio ambiente y la sociedad: la creación de empleo depende de los ingresos de los consumidores. No es ninguna novedad que Keynes hablara de incentivar la demanda para aumentar la producción, al igual que en el neoliberalismo el aumento de uso de crédito para solventar los problemas de demanda es un requisito para el aumento del consumo. Sin embargo, el problema es que este aumento de ingresos no necesariamente se traduce en satisfactores para el sujeto de consumo.

La necesidad de ganancia de las empresas a través de un aumento potencial de la compra de sus bienes significa que el crecimiento económico, al aumentar la demanda, no está teniendo en cuenta las necesidades individuales ni tampoco su variabilidad acorde a su realidad histórico-social, pues los satisfactores se presentan como una gran masa de mercancías destinados a la captación de ganancia. Dado que el aumento del consumo es necesario para el aumento de la demanda laboral, involucra que también el empleo no está dado acorde a las necesidades sociales de cada individuo.

El aumento del consumo implica un gran derroche de residuos en la naturaleza, pero con beneficios en el empleo. El siguiente ejemplo hipotético demuestra lo dicho. Si se usara plástico para cada actividad diaria, ya sea poner plástico a los cubiertos y la loza o la ropa para mantenerles limpios y los cambiáramos diariamente, estaríamos presenciando un aumento en el crecimiento económico. Los efectos son mayores ganancias para los empresarios y más demanda laboral y, en consecuencia, se crearía más empleo. Todo lo anterior sucedería sin mencionar que esto aumentaría la rapidez con la cual se acumulan desechos en vertederos africanos o de la isla de basura en el Pacífico.

Traslade este ejemplo al tema alimentario, como otro caso breve pero conciso. El aumento en la demanda de alimentos indiscriminadamente, ya sea por estrategias publicitarias empresariales o por modos culturales, conlleva varios efectos negativos. La salud pública empeorará, ya que el consumo de estos alimentos no implica una nutrición adecuada, por lo que la malnutrición y obesidad serán cada vez más frecuentes. Los animales y cultivos destinados para proveer esta demanda implican mayor carga en la naturaleza, como destrucción de ecosistemas para mayor masa de

cultivo, degradación de los suelos, aumento en la emisión de metano por parte del ganado, contaminación por parte de los desechos de los animales y hasta el sufrimiento animal innecesario que se ocasiona para alimentar a la población de manera ineficiente. Esto es lo que pasa en EE.UU. Puede que haya más empleo en lo referente al sector alimentario, pero hay consecuencias devastadoras. Añádase que no todos los países pueden destruir tanta materia prima de la naturaleza al mismo tiempo, por el mero hecho de que el mundo sucumbiría una hecatombe ecosistémica global². Así que también esta forma de generación de empleo en el sector alimentario conlleva a que haya subconsumo entre países desarrollados y subdesarrollados y dentro de países por distintos medios, como la distribución del ingreso.

De igual forma la calidad de los bienes sufre de esto. Se tiene una gran cantidad de bienes a la disposición de los individuos, tan sólo limitado a su capacidad de compra. Pero el uso de estos bienes es limitado de manera absurda, pues llegan a tener obsolescencia programada, tecnológica o hasta desuso por moda, debido a que no es rentable producir celulares y computadores que duren 10 años en la mano de una misma persona (Kaufmann, 2012), ropa que dure 5 – 10 años y bolsas plásticas que se usen durante años y no en unas pocas horas o hasta minutos. Además, se botan cantidades ingentes de bienes, por la limitación de la demanda de la sociedad o para crear demanda artificial. No todo lo producido es consumido.³

Esto no sólo se reduce al consumo de bienes, sino también al de servicios como Netflix, Facebook, YouTube y, en general, de la industria de los videojuegos. En este sentido, la búsqueda no es sólo de compra, sino también de dominación del tiempo de la persona, pues entre más tiempo se le dedique a un servicio, más anuncios o más

2. Es muy conocido el hecho de que, si todas las personas del mundo consumieran como lo hacen los estadounidenses, se necesitarían varias tierras para poder proveer toda esta demanda. El artículo del periódico El Mundo, *La humanidad necesita 1,5 planetas para satisfacer su demanda de recursos* es bastante útil como fuente informativa que resume el origen proveniente de esta afirmación, que es el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF).

3. Un ejemplo bastante dramático es Amazon, que destruye gran cantidad de mercancía no vendida. Se recomienda leer el siguiente artículo: <https://forbes.co/2021/06/23/tecnologia/amazon-destruye-cada-ano-millones-de-articulos-sin-vender-segun-investigacion/>

series consumirá. Como consecuencia, genera más ganancias para las empresas, ergo, más demanda laboral en el sector del ocio y de los encadenamientos productivos que conlleve. Pero ¿es acaso ético que la gente pase horas viendo memes en Facebook, series o películas en Netflix, videos de tendencias en YouTube y juegos con microtransacciones, en vez de reforzar los lazos sociales, informarse de la actualidad social y de realizarse como persona? ¿Qué efectos psicológicos tiene sobre las mismas? Se está hablando de individuos que tienen características biológicas, psicológicas y culturales, con un tiempo y necesidades limitados que poseen una articulación social y maneras de relacionarse con la naturaleza.

¿Es que acaso en una sociedad capitalista es posible un crecimiento acorde a las necesidades? Es cuestionable el supuesto desarrollo sostenible que promulga el BM, como si una sociedad insostenible por naturaleza, por su búsqueda de crecimiento infinito, fuera acorde con la sostenibilidad. Se debe buscar un crecimiento articulado con las necesidades sociales y de la naturaleza, por lo que la articulación de lo social en la producción es una condición para esto. Si se eliminara la pobreza por la vía del crecimiento económico que propone el BM, la situación de los ecosistemas del planeta sería insostenible, sin contar las consecuencias psicológicas y biológicas sobre los individuos. Se estaría ante un desastre ecológico y social peor que cualquiera de los vistos hasta ahora.

El mundo está en una epidemia de obesidad y diabetes, de aislamiento social (llegando hasta casos extremos como el de los hikikomoris⁴) y consumo desmedido de bienes y servicios de ocio. Tan sólo en Colombia durante la pandemia, una persona en promedio consume 9 horas diarias de internet, de las cuales 4 se gastan en redes sociales (Marciales, 2020). Se trata de una economía en la que la producción de plásticos y residuos industriales llega a nuestra comida como contaminación de

4. Los hikikomoris son sujetos que se aíslan de la sociedad por varios meses encerrándose en su casa o cuarto, mientras consumen algún tipo de entretenimiento cultural como el anime o el internet. Los motivos son variados, pero conllevan una pérdida de capacidad de socializar y deterioro de la salud física y mental en el sujeto. El siguiente artículo de la BBC ayuda a comprender mejor su significado: <https://www.bbc.com/mundo/vert-fut-47212332>

microplásticos y como metales pesados en los alimentos de mar; de un desperdicio enorme de comida en los países desarrollados mientras que gente muere de hambre en varios rincones del planeta, además del aumento de los suicidios y la soledad en varios países (Fernández & Gutierrez, 2020). ¿No se debe entonces hablar más de redistribución en vez de crecimiento y falta de oportunidades materiales? ¿No se debería cuestionar la propiedad actual de los medios de producción, que subyuga la población a un sistema ciego a las necesidades humanas? Es dudoso que el BM trate estas cuestiones desde una perspectiva crítica al sistema.

Oferta de la producción: explotación, empleo precario y competencia absurda

Uno de los argumentos más usados del BM para justificar la apertura de la economía y la desregulación es la competencia. Según la institución, la competencia trae reducciones en los costos debido a los incentivos que tienen los productores de innovar en las formas de producción. Además, la racionalidad económica de los individuos llevará a un uso eficiente de los factores productivos para disminuir costes. De aquí nace la importancia del comercio, pues trae tecnología, crecimiento y desarrollo. (BM, 2001).

Por el gráfico 1 al inicio del ensayo y por innumerables ejemplos de desperdicio en la producción capitalista, es desmentida buena parte de la afirmación del BM. De todas formas, se ahondará lo necesario en la manera en que la competencia puede acentuar las desigualdades, traer pobreza y explotación laboral en una sociedad capitalista de mercados globalizados como la actual. Ya se mencionó antes que la empresa depende del consumo en la demanda, debido a la necesidad de realizar la mercancía en dinero, para poder reinvertir en la actividad productiva y obtener ganancia. Ahora se necesitará una nueva herramienta intelectual práctica que, en la medida de lo posible, funcione para comprender mejor los efectos de la competencia del mercado en la economía.

Esta herramienta intelectual que permitirá un mejor ahondamiento en la cuestión será la siguiente abstracción: dada cierta renta de un mercado, si el número de oferentes de un mismo bien aumenta bastante, la presión que ejerce la competencia

sobre los precios implica que menos oferentes podrán darse el lujo de obtener mayores ingresos. Debido a la incapacidad de los oferentes para dejar su actividad económica, ya fuera por no existir suficientes trabajos en la economía o por condición de vulnerabilidad, la baja en los costos monetarios puede ser ejercida por medio de un aumento de los costos no monetarios (biológicos, ambientales, sociales y psicológicos).

Si bien esta abstracción es bastante simplista y sin una definición clara de costos, que no se formulará en este documento, funciona para ver en la realidad cómo la globalización afecta a la sociedad y la naturaleza en general. En un mundo donde la competencia internacional entre países y entre productores locales es intensa, debido a la liberalización de los mercados, la manera de fomentar las ventas de los productos de los pobres es por medio del aumento en los costos no monetarios. La explotación humana y la degradación ambiental terminan siendo la constante, no la excepción. Peor aún es cuando esta competencia llega a ser más feroz, porque hay un puñado de multinacionales enormes que abarcan buena parte de las rentas del mercado, mientras que mantienen a sus competidores con una minucia de las ventas o hasta les prohíben con leyes o costos monetarios bastante elevados la entrada a la competencia.

Véase un ejemplo de lo anteriormente mencionado: los campesinos. En el mundo, la seguridad alimentaria es garantizada principalmente por los campesinos; aproximadamente el 70% de los alimentos los proveen los campesinos, a pesar de que cuentan con el 25% de los recursos. Los campesinos compiten contra los agroindustriales, los cuales poseen mayor tecnología y varias tácticas para disminuir los precios de sus productos. Pero, por la degradación ambiental, los costos agroindustriales llegan a ser mayores que los beneficios (ETC Group, 2017), por lo que para disminuir parte de sus precios en competencia con otros agroindustriales, campesinos y trabajadores rurales proceden a incurrir en costos ambientales. Con el aumento constante de las importaciones de alimentos en Colombia (Mejía, 2016), lo cierto es que la liberalización de la economía ha afectado negativamente a los campesinos. Por ejemplo, los cultivos transitorios, beneficiosos para el campesinado, han ido en detrimento de las actividades productivas de cultivos no transitorios (Suescún, 2013). Según Puello et al

(2012): “los pequeños agricultores siembran fríjol, maíz, ñame, yuca, plátano, papaya, maracuyá, guayaba, mango, berenjena, habichuela, ají y fríjol, cuya característica esencial es la producción a pequeña escala mediante procesos empíricos y de tradición” (p. 22) en Montería, siendo estos cultivos mayoritariamente transitorios.

La consecuencia de la liberalización económica es una mayor competencia en el mercado nacional del país en el que se ejerce la política, al menos mientras se definen los oferentes dominantes en el negocio. Esta competencia ejerce presión sobre los campesinos, al obligarlos a bajar más los precios. Pero como los campesinos que tienen dependencia del mercado para su subsistencia no pueden vender sus productos a precios que les permitan una vida digna, incurrirán en costos no monetarios para compensar la baja en los precios. Se procederá a citar algunos casos y hechos que sustentan esta afirmación.

De los 1400 millones de personas que vivían en pobreza absoluta en el 2005, 1000 vivían en zonas rurales (Puello et al., 2012). Según la OIT, 71% del trabajo infantil se concentra en la agricultura. La participación de la familia en la agricultura es una forma de reducir costos monetarios por medio del trabajo no remunerado de la familia, al igual que el trabajo en condiciones precarias; la falta de protección social en los jóvenes resulta hasta en peligros de amputación (Tovar & Helo, 2020). La agricultura informal se presenta entonces como un escenario de trabajo riesgoso y/o compensado por precios irrisorios.

El caso de los campesinos de Marinilla es otro ejemplo bastante claro y triste. Los altos costos de los insumos para la producción, junto con la poca certeza de comercialización de productos, han generado una situación de precariedad. La erosión ambiental por el uso de estas tecnologías también ha jugado un rol importante en cuanto a que los agrotóxicos pueden afectar la salud de los campesinos. (Agudelo et al., 2013)

Toda la familia participa en la producción agrícola, con un promedio de 4,61 personas por hogar y los ingresos semanales varían de 20.000 a 400.000 pesos colombianos. Las prioridades de gasto residen en el consumo alimenticio, los servicios públicos y la compra de insumos, mientras que la salud, educación y transporte fueron definidos

como no prioritarios. Los datos son alarmantes: aproximadamente el 80% de la población está afiliada a la salud en el régimen subsidiado, el trabajo familiar en la agricultura podía empezar desde los 10 años en hombres y de los 15 en mujeres, pocas de estas personas alcanzaron el nivel técnico de educación y gran parte de los encuestados no habían ejercido labor en actividades diferentes a la agrícola. (Agudelo et al., 2013)

En adición, los campesinos poseen horas laborales intensas, trabajando incluso los 7 días a la semana y sin vacaciones; los accidentes laborales llegan al 26%, pero apenas cerca de un 3% de personas se benefician de seguros contra las contingencias de inseguridad; cerca del 99% usaban principalmente herramientas manuales y 70% disponían de equipo de fumigación, a pesar de que carecen de equipos de protección personal. Además, gran parte de los cultivadores encuestados consumían alimentos producidos en sus fincas o predios. La baja rentabilidad de esta actividad presenta insuficiencia de subsistencia a gran parte de las familias (Agudelo et al., 2013).

Es posible observar un caso similar en el municipio de Montería en Colombia, donde el 90% de los agricultores trabajan en la informalidad; el 97% recibe menos de un salario mínimo mensual legal vigente; 95% de los encuestados están subsidiados para el acceso a la salud, y si a duras penas el 1% está afiliado a pensión; la falta de agua potable en el lugar de trabajo es del 92%; la imposibilidad de bañarse, cambiarse o de disponer de instalaciones sanitarias antes de llegar a la casa son del 95% y un 97% no tiene lugar donde descansar en el trabajo. Esto sin olvidar que sólo el 3% de los dueños de los cultivos ofrecen elementos de protección personal (Puello et al., 2012).

En las ventas ambulantes se presentan situaciones similares. La solidaridad entre vendedores ambulantes y la familia es una forma de disminuir la falta de derechos, la flexibilidad de horarios permite una supervisión de los niños e incluso llevar a los niños a las actividades productivas que desarrollan. Con una tasa del 95% de no afiliación a pensiones y del 31% de no afiliación a salud, además de horas laborales intensas por semana, se abre la cuestión de si el mercado y la competencia local e internacional son adecuadas para una vida digna (Alcaldía Local de Suba & Corporación Mujeres y Economía, 2015).

Los campesinos aumentan sus costes sociales, al depender de la familia para la actividad agrícola, en vez de conformar comunidades menos dependientes del mercado. Aumentan los costes biológicos, al no tener seguridad sobre la actividad que realizan, intoxicarse con los agroquímicos y tener que ejercer presiones constantes físicas a su salud, sin medidas sanitarias y alimenticias que puedan ser adecuadas. A su vez, incrementan los costos psicológicos por la presión laboral; el no poder realizarse como persona, la falta de descansos, el trabajo infantil y los costos ambientales y de salud que puedan ejercer los agrotóxicos⁵ hace que emerja la duda de qué efectos tendrá en su salud mental. Por último, aumentan los costos naturales, ya que es difícil tener un control completo sobre la erosión del suelo por la actividad productiva que requiere de plaguicidas y de la necesidad de desarrollar su actividad en tierras no aptas para los cultivos y en la expansión de la frontera agrícola, como lo menciona Guereña (2017) respecto a la posesión de tierras en Colombia.

Los trabajadores de ventas ambulantes también deben incurrir en costos no monetarios, pues disminuyen el riesgo social con la familia y su solidaridad, llegan a pasar hambre y situaciones de trabajo intenso de desgaste, sufren abusos policiales por la actividad que desempeñan y no son capaces en algunos casos de ocuparse de toda la actividad de residuos, puesto que ellos no reciclan el plástico directamente (ALS & CME, 2015). La competencia por rentas del mercado limitadas, pero con gran cantidad de personas que buscan adquirirlas debido a la falta de empleo, obligan al aumento de los costos no monetarios; peor aun cuando gran parte del mercado es dominado por un puñado de ricos con propiedades extensas, mientras que una masa de pobres compite entre sí y contra el rentista por la supervivencia. Sobra mencionar cómo los campesinos deben competir con grandes empresas multinacionales y terratenientes o cómo los vendedores informales deben competir contra grandes comerciantes o comercios legales pequeños que los hace en consecuencia menos vulnerables a la violencia estatal.

5. Si se quiere ahondar superficialmente en algunos de estos efectos dañinos a la salud y al medio ambiente, es muy recomendable el trabajo de del Puerto Rodríguez, Tamayo y Estrada (2014) *Efectos de los plaguicidas sobre el ambiente y la salud*

Incluso la apertura de la economía trae el cierre de industrias nacionales de pequeñas y medianas empresas. Según ACOPI (2016), para el 2016 aproximadamente 18 millones de personas empleadas en el país obtuvieron empleo gracias a estas empresas. Sin embargo, resulta difícil que estos puedan desarrollar su actividad cuando compiten con zapatos asiáticos fabricados con mano de obra barata. La competencia internacional vuelve costoso al trabajo digno y a la legalidad.

Por lo tanto, hay otro problema, siendo este que el capitalismo requiere de un gran consumo para la generación de empleo, aunque la competencia por la adquisición de estas rentas del mercado genera explotación laboral por parte de las empresas y autoexplotación laboral en un contexto de mercados globales. Las empresas multinacionales son capaces de disminuir sus costos con tecnologías, por ejemplo, con el uso de monocultivos, y con contratación de mano de obra barata en los mercados globales, pero generando una presión sobre los incompetentes.

La rentabilidad monetaria es la regla del sistema capitalista, lo que puede sujetar la vida y la sociedad a formas inhumanas de existencia. El calentamiento global es la cumbre de esta forma ilógica de organización; con varias advertencias provenientes desde el siglo pasado que fueron ignoradas y pasaron inadvertidas. En vez de haber cambiado el modo de producción imperante por uno en el que se buscase un mayor equilibrio con el medio ambiente, se optó en las sociedades desarrolladas y sub-desarrolladas la industrialización por métodos keynesianos. La supuesta era dorada del capitalismo sólo fue un preludio de cómo el capitalismo devoraría al ser humano y a la naturaleza. Las motivaciones de desarrollar una economía alternativa a la que llevamos desde el siglo XIX fueron pocas, por la rentabilidad que supone el capitalismo. Gracias a no tomar acción y procrastinar con soluciones inocuas como las del BM, ahora enfrentaremos una contaminación y destrucción de ecosistemas sin precedentes, lo que traerá consigo más dificultades en el sostenimiento general de la raza humana hacia el largo plazo.

En una sociedad esclavizada por las supuestas fuerzas del mercado, el capitalismo y los rentistas, el ocio y el bienestar terminan siendo privilegios, en vez de considerarse derechos de cada ser humano. Se ven fácilmente los estragos del capitalismo que

han desencadenado el calentamiento global, la pérdida de ecosistemas, la extinción masiva de especies y el sufrimiento animal, debido a la poca rentabilidad de invertir en energías limpias, en reciclaje y en un consumo y crecimiento acorde a las necesidades, pero no a las del capital y del mercado; poco queda añadir sobre cómo nos deprimamos los unos a los otros.

Los mercados y la empresa no son la única manera: la visión reduccionista de la ayuda al capital y los mercados

Como se mencionó anteriormente, la forma general de solución a la pobreza en el sistema capitalista se hace por medio de la creación de empleo y subvenciones a la demanda para los medios de subsistencia, según el BM; pero esta entidad no percibe que los mercados y la empresa no son la única forma de eliminarla. El acceso a los mercados laborales por medio de capacitación y flexibilidad laboral y el microfinanciamiento para el emprendimiento se presentan como la panacea para sacar a los pobres de su situación. No se trata de cambiar la estructura de la empresa para que sea más democrática y de reformar la actividad productiva en relaciones sociales distintas a las mercantiles, sino que se trata de reforzar el sistema como si no existiese otro camino. Es el “*There is no alternative*” de Margaret Thatcher.

En esta sección se presenta una crítica de la visión reduccionista de la manera de alcanzar el desarrollo por medio de la empresa y el mercado.

Los mercados y la empresa como elementos primordiales del desarrollo

El Banco Mundial predica una forma específica de desarrollo: los mercados y las empresas. Por un lado, se necesita flexibilización laboral y apoyo a las medianas y pequeñas empresas (Chad et al., 2017) y, por el otro, se requiere de un mercado con pocas rigideces que permita crear varios empleos a los pobres. En este sentido, la pobreza no es sólo falta de empleo, sino también de acceso a los mercados y de inversión privada en la economía. El microcrédito, lo que denominan capital humano, y las

subvenciones a la demanda toman entonces un papel más importante en la economía. Para el BM, el Estado debe limitarse como regulador y asistencialista a los sectores pobres y, a su vez, las demás formas de producción no capitalista o que no usan los mercados como manera principal del desarrollo de su actividad productiva y social deben adaptarse al sistema para aprovechar sus oportunidades. (BM, 2001)

La primera cosa que se cuestiona es ¿por qué la empresa debe ser la líder en el desarrollo del país? La racionalidad económica mercantil y empresarial no es la única forma de relaciones de producción y no necesariamente es una manera democrática de organizar la sociedad. Las ideas de Marx y Althusser ayudarán a un mejor entendimiento de esta tesis.

Marx habla del fetichismo de la mercancía en el capítulo 1 del tomo primero de *El Capital*. Él describe una situación en la que las relaciones sociales son enmascaradas por las mercancías. La aparente interacción entre las cosas hace creer que las mercancías interactúan unas con otras, cuando son las relaciones sociales en las que los trabajos individuales se realizan como valores iguales en el proceso de intercambio. Pareciera que el precio es algo inherente a la mercancía, cuando es como decir que el nombre de una persona define su personalidad. (Marx, 1867/2008)

Por otro lado, tocando superficialmente el pensamiento de Althusser sobre la ideología, se habla de cómo esta tiene una base material y de la necesidad de reproducción de las relaciones de producción para una continuidad de la infraestructura de la sociedad. El Estado, por medio de aparatos de coerción ideológica y de fuerza, es capaz de mantener la estructura social y el sistema económico imperante; los aparatos ideológicos del Estado son los encargados de preservar la conducta de las personas de la sociedad, para no romper con el orden imperante y la represión usa como arma principal la violencia, para subyugar cualquier comportamiento divergente. (Alquezar, 2019).

Entonces la escuela, la iglesia, la familia, la universidad y demás se convierten en aparatos que aseguran la reproducción de las relaciones de producción actuales. Para Althusser (1970/1974) “La ideología es una “representación” de la relación imaginaria de los individuos con sus condiciones reales de existencia” (p. 18). La ideología no

es algo meramente imaginario, sino formas de los individuos para relacionarse con la sociedad y con su realidad material. La empresa, el mercado y el estado son relaciones sociales que perpetúan cierto modo de producción por medio de la represión y la dominación ideológica (Althusser, 1970/1974).

Dado este preámbulo, se aplicará la crítica hacia el BM. La institución recomienda ampliar el acceso de los mercados hacia los pobres y de fortalecer la producción capitalista. Sin ahondar en los efectos desastrosos que han tenido estas políticas (como la crisis del sudeste asiático), se abre un panorama importante: lo social debe estar regido al mercado y el mercado es dominado por la lógica de la empresa. La dependencia material de la sociedad hacia la empresa y el mercado es una condición indispensable del desarrollo económico.

El BM cae en el fetichismo de la mercancía. La libre competencia del mercado determina precios eficientes y asigna la producción social de manera eficiente y la empresa, al guiarse por la lógica mercantil de la ganancia, es capaz de disminuir costos y proveer bienes y servicios. El mercado aparece como una institución social que se declara objetiva. La sociedad cae en relaciones sociales mercantiles que ocultan la verdadera naturaleza del trabajo. Los precios son la condición principal del acceso a la reproducción de la vida, a pesar de que gran parte de la producción social no tiene carácter mercantil. Se termina generando una dominación sobre la reproducción social de la vida, puesto que los mercados son esenciales para acceder a los bienes y servicios que requieren los individuos. La manera de acceder a estas oportunidades materiales es por medio de la empresa o el emprendimiento, los cuales dictaminan un orden social determinado jerárquico, donde los costos y beneficios monetarios rigen la forma de producción y el empleo.

El BM considera que el empleo y el acceso a los mercados son esenciales para la reducción de la pobreza, a pesar de que estos modos de producción implican una dominación sobre los individuos y la sociedad, siendo las necesidades supeditadas al capital y a lo mercantil. La prioridad del BM para la erradicación de la pobreza no es una economía basada en la articulación social de los individuos y del debate democrático directo en torno a distintas formas de vida. En este sentido, la dependencia a la empresa que posee la sociedad capitalista, para la distribución de beneficios entre propietarios

de medios de producción y trabajadores y de lo mercantil en términos monetarios, para la recaudación de impuestos del Estado y de la reproducción de la vida, implican una manera de reproducir la ideología de la que habla Althusser. Sólo que no se utiliza solamente la interpelación, sino una coacción por el miedo al hambre y la miseria.

La ideología del capital se perpetúa con la dominación del sistema económico imperante sobre los individuos. El Estado debe proporcionar los medios que permitan una reproducción adecuada del capital que beneficie a la población, lo que implica la reproducción de las relaciones sociales de producción. Para ello, la educación, el acceso a crédito y los subsidios (ya sean de oferta o demanda) adoptan ciertas formas acordes a las demandas del capital y del mercado. Si en un Estado keynesiano con modelo de producción fordista la estabilidad del empleo, el gran nivel de negociación de los trabajadores, los servicios básicos estatales y el crédito con varias regulaciones traen consigo una mayor cohesión de lo social debido a que el sistema económico lo permite, en el Estado asistencialista con modelo de producción neoliberal la producción deslocalizada de las empresas multinacionales, la dominación del capital financiero sobre la economía, el poder desmedido que poseen los grandes capitales y la poca estabilidad del empleo formal significa que la sociedad está más dominada sobre lo mercantil y el capital (Leguizamón, 2005). La política social ya no trata de una intervención del Estado, sino de una expansión de los mercados que beneficie al capital financiero y a las multinacionales. El subsidio de la oferta pasa ahora al subsidio de la demanda, por unos supuestos mercados y empresas eficientes. Las lógicas son distintas y presentan grandes consecuencias sobre la sociedad; aunque en los dos sistemas el efecto colateral debe ser el beneficio de la población, no su objetivo principal.

Tecnología y dominación

El tema de la tecnología es de gran relevancia para la crítica hacia la visión del desarrollo del capital. El BM afirma que el comercio es importante para el avance tecnológico; sin embargo, es discutible esta posición. Comete otra vez un reduccionismo, pues habla de la tecnología como una mera herramienta que mejora el bienestar de los

individuos, cuando la misma posee relaciones sociales detrás que implican dominación sobre sociedades e individuos. Un concepto bastante útil para el análisis del poder en la tecnología es la co-producción.

Según Villegas et al. (2018) citando a Jasanoff, la co-producción es la relación que posee la tecnología con la economía y la sociedad en general. La tecnología es un proceso social que tiene efectos sobre las relaciones políticas y económicas de la sociedad; mientras que la política, la economía y la sociedad influyen en la manera del desarrollo de la tecnología. El proceso tecnológico no puede verse como un simple determinismo material o idealista, sino como uno en el que no se puede separar causa y efecto. Como conclusión, deben analizarse procesos complejos.

En este sentido, la co-producción en la mercantilización adopta la siguiente forma: una ciencia que se corporativiza, que debe investigar para vender productos, y la política y economía que deben adaptarse a estos cambios tecnológicos que benefician a los que son dueños de la tecnología. El objetivo principal que adopta la producción científica es la mercantilización y la ganancia. Esto es por los intereses de las empresas en la innovación que reduzca costos, aumente la producción y los productos atractivos al consumidor. Claro está, el proceso de co-producción es mucho más complejo de lo que aquí se mencionó, pero ayuda a comprender el porqué de la equivocación del Banco Mundial con sus recomendaciones de desarrollo tecnológico.

La tecnología en el sistema capitalista adopta la forma de derecho de propiedad, para la captación de los beneficios que éste otorgue. La propiedad privada aparece ahora no en sólo términos materiales, sino en términos de ideas científicas que mejoren alguno de los aspectos antedichos. La ideología en este sentido es la naturalización del respeto a esta propiedad con objeto de lucro por medio del dominio del mercado y del poder represivo e ideológico del Estado, para la apropiación de un proceso social, a la vez de la incapacidad social para convertir tal tecnología en común a los individuos, provocada por el Estado y los rentistas. La competencia que hay entre multinacionales las obliga a sacar a los competidores innovando (que no necesariamente significa desarrollar nuevas tecnologías) e invirtiendo grandes sumas de capital que un pequeño

empresario no tendría capacidad de lograr. Además, las patentes generan un aumento de poder de mercado y, por ende, sobre la sociedad, que beneficia a la multinacional o país dominante.

Posteriormente, esta tecnología se implementa al proceso de producción, lo cual puede acarrear la eliminación y creación de nuevos trabajos. La demanda de mano de obra significa que el sistema educativo y los procesos de aprendizaje de una sociedad deben enfocarse en el suplir de estas demandas del capital, debido a la dependencia de la población sobre el empleo y la dominación que ejerce el mercado y la empresa. La educación se transforma ahora no en una realización individual para el fomento del pensamiento crítico y de la curiosidad del sujeto, sino en un instrumento que produce individuos adaptables a un mercado laboral constantemente cambiante por el avance tecnológico. La educación no está hecha acorde a la variabilidad y diversidad humana, sino para suplir las demandas del capital.

Ahora bien, la educación y el mercado laboral no son los únicos alterados. La competencia entre capitalistas ejerce una presión ya no sólo a la mediana y pequeña empresa, sino también a las formas de producción no capitalistas que antes no se veían tan dependientes del mercado. El mejor ejemplo de esto es la producción campesina.

Debido a que los campesinos se ven obligados a adaptarse al cambio tecnológico para ser competitivos para el mercado, se genera una situación de explotación por medio del intercambio hacia el campesino. La creación de mercados locales debido a la colonización campesina (LeGrand, 1988) toman una dimensión más explotadora (esto es, la apropiación de trabajo ajeno), puesto que el campesino debe competir contra el exportador de países desarrollados que recibe subsidios y ayuda estatal para la investigación en nuevas tecnologías; es así como el campesino debe adquirir insumos en el mercado para aumentar su productividad.

Si el campesino desarrolla una mayor dependencia hacia los mercados, ya sea por situación de programas de desarrollo público u otra causa, se ve obligado a sumir su forma de producción en una donde la adaptabilidad a las nuevas tecnologías adquiere mayor relevancia, en vez de la construcción comunitaria para el suplir de bienes y servicios. La

adquisición de semillas transgénicas, fumigadores y maquinaria son los insumos o costos monetarios que dificultan la vida del agricultor (Agudelo et al., 2013; Puello et al., 2012). Adopta una forma de producción agroindustrial, dejando de lado la producción basada en la diversidad (Grupo Semillas, 2008). Pero debido al poco capital del campesino, este no tiene una rentabilidad fija asegurada al adoptar estos medios, como lo son los casos de campesinos de la India que se suicidan por las deudas contraídas, e incluso puede perjudicar a su entorno, al erosionar los suelos y disminuir la diversidad biológica (Grupo Semillas, 2008). Al final, caen en la miseria, pierden sus tierras o deben migrar a la ciudad.

En cuanto a los aparatos de dominación estatal, las empresas multinacionales ejercen presión para aumentar la legislación a favor de sus tecnologías y acabar con la piratería que perjudica su monopolio sobre el conocimiento. Un buen ejemplo de esto son, nuevamente, los derechos de propiedad intelectual y los campesinos, específicamente el de la Unión para la Protección de Obtentores Vegetales (UPOV). Se legisla a favor de la criminalización de las semillas campesinas e imponen un modelo de producción más acorde al industrial del capital, enfocado a la rentabilidad monetaria. Así los campesinos deben usar las semillas transgénicas, aumentando la ganancia de mercado de las multinacionales de los países desarrollados en detrimento de otras formas de producción. Esto significa pedir microcréditos o créditos, que ponen en riesgo las pocas posesiones que tienen (Grupo Semillas, 2010). Si continúan por la vía tradicional, la legislación o el mercado se encarga de eliminarlos.

Se observa que lo que en un principio debió ser una tecnología que beneficiara a la humanidad, termina perjudicando a grandes sectores poblacionales que ven una transformación drástica de sus medios de vida, por una en la que la ganancia de la empresa y el mercado domina. En otras palabras, el comercio no implica necesariamente traslado de tecnologías, sino que, bajo el modo de producción capitalista, puede ser una extensión de dominación de los grandes capitales hacia las pequeñas empresas y formas de producción no capitalista. El BM no busca la eliminación de los procesos sociales que conllevan a la pobreza, sino la legitimación del capital por medio de “paños de agua fría” que disminuyan los efectos negativos que pueda tener el capital sobre la sociedad.

Finalmente, se le plantean dos preguntas al lector: ¿al platicar de políticas económicas para el desarrollo de una sociedad y la eliminación de la pobreza no es mejor proponer sistemas económicos con mayor articulación social y democracia directa, en vez de mercados eficientes y empresas competitivas? ¿No es mejor discutir en torno a un sistema en el que el trabajo, al ser reconocido como social, impide la apropiación o uso de cualquier cosa o ser vivo, por motivos de explotación del trabajo de otros, y sólo permite la posesión acorde a las necesidades humanas y de la naturaleza?

Comentarios Finales

A través de este documento se ha cuestionado la visión de las políticas de desarrollo que recomienda el BM como el favorecimiento de la sociedad al capital para disminuir la pobreza por medio del crecimiento económico, los mercados, la empresa y la tecnología como una manera de dominación de los individuos a ciertas formas de vida regidas por los mercados y las empresas. Que el BM, en vez de poseer una visión crítica al sistema, busque una mayor profundización del capitalismo en la sociedad muestra que es falta de visión en relación a las problemáticas que surgen en la búsqueda del desarrollo.

Dos cuestiones de gran interés surgen de toda esta crítica: ¿qué otros mecanismos hay aparte del capital para fomentar el desarrollo? y ¿qué implica el abandonar el debate del desarrollo de una visión economista ortodoxa?

A través de la historia lo social ha dominado lo económico. Una lectura rápida de Polanyi para obtener una visión más histórica del proceso actual de producción confirma lo afirmado. Kropotkin (1902/2020) hace bastante tiempo, en su libro el Apoyo Mutuo, menciona algo similar. Es común encontrar a través del mundo y de la historia varias relaciones de producción que han desarrollado formas de relaciones sociales más enfocadas en lo humano. Por ejemplo, las comunidades campesinas pueden ser una vía a la producción agroindustrial capitalista, las cooperativas y asociaciones podrían permitir un espacio más democrático en el lugar de trabajo y el trabajo doméstico, con tal grado de importancia para la sociedad, debería tener un mayor protagonismo en todo lugar del trabajo, comunidad y familia. Hay variedad

de mecanismos que permiten fomentar el desarrollo; no obstante, el problema es estancarse en un reduccionismo económico en el que se piense que la única vía del desarrollo es la capitalista u otra forma de producción en particular.

La sociedad debe articularse de tal forma que la demanda de los sectores productivos por los individuos requiera una educación y formación del pensamiento crítico, a la vez que permita el ocio para el individuo. La creación de un sistema económico diverso en la aceptación de la multiplicidad de las relaciones humanas y sus necesidades debe servir para trasladar el debate de mercados eficientes y empresas competitivas a un escenario de cuestiones sobre la manera en que se reproducen las relaciones sociales y la que los individuos y la sociedad se articulan en el proceso de producción. El debate debe girar más alrededor de lo democrático, en vez de solamente lo material; claro está, sin promulgar la dominación de las mayorías sobre las minorías, sino un constante diálogo en los lugares donde la vida del individuo se reproduce.

El BM y gran parte de los economistas neoclásicos o afines al establecimiento no comprenden que el desarrollo y eliminación de la pobreza no necesariamente implica beneficiar al capital y a los mercados. Se les enseñan modelos matemáticos que toman en consideración un modo de producción ahistórico, como si fuera aplicable a varias situaciones con características increíblemente dispares, sin contar las carencias lógicas o pocas bases filosóficas que poseen, dejando a buena parte de la economía como mera pseudociencia.⁶ Como si la ahistoricidad de la economía ortodoxa, y de varias vertientes heterodoxas, y la falta de crítica fueran suficientes para conformar una ciencia que requiere de modelos complejos para situaciones complejas. Repensar el desarrollo y los conceptos profesados por entidades como el BM se vuelve necesidad para evitar el sufrimiento. Como nos propuso el filósofo anarquista Kropotkin (1892/2005) se necesitará una ciencia económica que tenga por objetivo el “estudio de las necesidades de la humanidad y medios económicos de satisfacerlas” (p.62).

6. Véase la controversia de Cambridge, la cual expone las bases endebles de la teoría económica en boga.

Referencias

1. ABC. (2020). Despidos en los hospitales de EE.UU en plena epidemia de Covid-19. *ABC sociedad*. https://www.abc.es/sociedad/abci-despidos-hospitales-eeuu-plena-epidemia-covid-19-202006160207_noticia.html
2. ACOPI. (2016, marzo 16). La mipymes impulsan la generación de empleo en Colombia *Revista Semana*. <https://www.semana.com/edicion-impres/pais/articulo/la-mipymes-colombianas-contribuyen-con-cifras-de-empleo-2016/221479/>
3. Agudelo, R. Soto, M. Pérez, M. Jaramillo, M & Moreno, N. (2013). Condiciones de vida y trabajo de familias campesinas agricultoras de Marinilla, un pueblo agrario del oriente Antioqueño, Colombia, 201. *Revista Facultad Nacional de Salud Pública*, 31(3), 319-328. <http://www.scielo.org.co/pdf/rfnsp/v31n3/v31n3a03.pdf>
4. Alcaldía Local de Suba (ALS) y Corporación Mujeres y Economía (CME). (2015). Diagnóstico de vendedores en la calle y propuesta de política pública en la localidad de Suba. https://issuu.com/alcaldiasuba11/docs/diagnostico_de_vendedores_en_la_cal
5. Alquezar, M. (2019) De la «interpelación» al «ideal regulatorio»: diálogo entre las propuestas de Louis Althusser y Judith Butler. *II Jornadas de Sociología*. <https://fh.mdp.edu.ar/encuentros/index.php/jsoc/jsoc2019/paper/viewFile/6137/1434>
6. Althusser, L. (1974). Ideología y aparatos ideológicos del Estado. (2.da ed). *La Oveja Negra Ltda.* (Obra original publicada en 1970). <http://www.ram-wan.net/restrepo/poder/aparatos-ideologicos-del-estado.pdf>
7. Banco Mundial. (2001). *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001. Lucha contra la pobreza*. Ediciones Mundi-Prensa. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/509031468137396214/pdf/226840SPANISHOWDR0200002001.pdf>
8. Chad, B. Lederman, D. Pienknagura, S. y Robertson, R. (2017). *Mejores vecinos. Hacia una renovación de la integración económica en América Latina. Resumen* (A, S, Galdeano, Trad.). Banco Mundial (Original Work Published in 2017). <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25736/210977ovSP.pdf>
9. Elizalde Hevia, A., Martínez Salvá, F., & Martí Vilar, M. (2006). Una revisión crítica del debate sobre las necesidades humanas desde el Enfoque Centrado

- en la Persona. *POLIS, Revista Latinoamericana*, 5(15). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30517306006>
10. ETC Group. (2017). ¿Quién nos alimentará? ¿La red campesina alimentaria o la cadena agroindustrial?. <https://www.semillas.org.co/es/publicaciones/quin-nos-alimentar-la-red-campesina-alimentaria-o-la-cadena-agroindustrial>
 11. Fernández, H. & Gutierrez, M. (2020, agosto 23). *La vuelta al mundo de France 24: aumentan suicidios y casos de depresión por la pandemia* [Video]. France 24. <https://www.france24.com/es/20200823-mundo-france24-suicidios-depresion-pandemia>
 12. Grupo Semillas. (2008). *Biopiratería. Una amenaza a los territorios colectivos de Colombia. Estrategias y acciones desde la sociedad para enfrentarla*. https://www.semillas.org.co/apc-aa-files/5d99b14191c59782eab3da99d8f95126/libro_biopirater_a.pdf
 13. Grupo Semillas. (2010). Las leyes de semillas aniquilan la soberanía y autonomía alimentaria de los pueblos. *Revista Biodiversidad*. <https://grain.org/es/article/entries/4098-las-leyes-de-semillas-aniquilan-la-soberania-y-autonomia-alimentaria-de-los-pueblos#:~:text=Las%20leyes%20de%20semillas%20aniquilan%20la%20soberan%C3%ADa%20y%20autonom%C3%ADa%20alimentaria%20de%20los%20pueblos,-by%20Grupo%20Semillas&text=Desde%20los%20or%C3%ADgenes%20de%20la,autonom%C3%ADa%20alimentaria%20de%20los%20pueblos>.
 14. Guereña, A. (2017). *Radiografía de la desigualdad*. Oxfam internacional. <https://www.oxfam.org/es/informes/radiografia-de-la-desigualdad>
 15. Harvey, D. [Democracy at Work] (2020). *Anti-Capitalist Chronicles: Compensatory Consumerism* [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=_bttiW_V7BM
 16. Hernández, S. (2020, junio 5). El desempleo en Estados Unidos baja a un 13,3% en mayo con respecto al mes anterior. *Agencia Anadolu*. <https://www.aa.com.tr/es/econom%C3%ADa/el-desempleo-en-estados-unidos-baja-a-un-13-3-en-mayo-con-respecto-al-mes-anterior/1867053>
 17. Kaufmann, D. (2012, noviembre 8). Obsolescencia programada en aparatos eléctricos. *Deutsche Welle*. <https://p.dw.com/p/16fcf>

18. Kropotkin, P. (2005). *La conquista del pan*. (1.ª ed) Libros de Anarres & Utopía Libertaria. (Obra original publicada en 1892).
19. Kropotkin, P. (2020). *El apoyo mutuo*. (L, Orsetti., J, Monteverde., & M, Leima.; 3.ªed). Pepitas de Calabaza. (Obra original publicada en 1902).
20. LeGrand, C. (1988). *Colonización y protesta campesina en Colombia: 1850-1950*. (1ª Ed). Universidad Nacional de Colombia.
21. Leguizamón, S. (2005). *Los discursos de la pobreza y el desarrollo humano*. Lumen Humanitas.
22. Maqbool, A. (2020, marzo 16). Coronavirus: por qué millones evitan ir al médico en EE.UU. incluso en crisis como la del covid-19. *BBC news*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51885035>
23. Marcial, L. (2020, marzo 11). Un colombiano pasa nueve horas al día en internet y casi cuatro en redes sociales. *La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/un-colombiano-pasa-nueve-horas-al-dia-en-internet-y-casi-cuatro-en-redes-sociales-2975617>
24. Marx, K. (2008). *El Capital, tomo 1* (P, Scaron.; 1.ª ed). Siglo XXI editores. (obra original publicada en 1867). <https://proletarios.org/books/El-Capital-Vol-1-Libro-I-Karl-Marx.pdf>
25. Mejía, R. (2016, junio 22). Colombia importa 30% de los alimentos que consume. *El Heraldo*. <https://www.elheraldo.co/economia/colombia-importa-30-de-los-alimentos-que-consume-273145>
26. Muñoz de Bustillo, R., & Fernández, E. (2007). Producción Y Tiempo. Utilización De Capacidad Instalada En Las Empresas Españolas. *Estudios de Economía Aplicada*, 25 (1), pp. 387-417. <https://www.redalyc.org/pdf/301/30113183015.pdf>
27. Portafolio. (2020, agosto 13). Ola de grandes bancarrotas azota a Estados Unidos. *Portafolio*. <https://www.portafolio.co/internacional/ola-de-bancarrotas-azota-a-estados-unidos-543631>
28. Oliveros, G. & Toro, J. (2020, agosto 15). Cuarentena en Bogotá cierra 31% de las empresas que tenían aval para operar en pandemia. *La República*. <https://www.>

- larepublica.co/economia/cuarentena-en-bogota-cierra-31-de-las-empresas-que-tenian-aval-para-operar-en-pandemia-3045941
29. Organización de Naciones Unidas. (2020, julio 8). Los científicos advierten que en los próximos 5 años seguirá aumentando la temperatura mundial. *Organización de Naciones Unidas*. <https://news.un.org/es/story/2020/07/1477161>
 30. Puello, E., Ramos, J., & Madariaga, C. (2012). Condiciones laborales de los trabajadores agrícolas del municipio de Montería, Colombia. *Temas Agrarios*, 17(1), 20-31. <https://revistas.unicordoba.edu.co/index.php/temasagrarios/article/view/693>
 31. Reserva Federal de Estados Unidos. (s,f). Estados Unidos - Tasa de utilización de la capacidad instalada. *Investing.com*. <https://es.investing.com/economic-calendar/capacity-utilization-rate-31>
 32. Suescún, C. (2013). La inercia de la estructura agraria en Colombia: determinantes recientes de la concentración de la tierra mediante un enfoque espacial. *Cuadernos de Economía*, 32(61), 653-682. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722013000300002
 33. Tovar Torres, M., & Helo Molina, D. (2020, julio 1). Trabajo infantil: más frecuente en la informalidad rural que en la agroindustria. *UN Periódico*. <https://unperiodico.unal.edu.co/pages/detail/trabajo-infantil-mas-frecuente-en-la-informalidad-rural-que-en-la-agroindustria/>
 34. Villegas, M., Villareal, L., Salvatierra, N., & Lara, O. (2018). Leyes de semillas y maíz transgénico. Análisis desde la co-producción entre ciencia y regímenes económicos-políticos en México. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 15(3), 413-442. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-54722018000300413&lng=es&tlng=es.





Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

La Agricultura en la Determinación del Desarrollo Colombiano

Agriculture in the Determination of Colombian Development

.....

Santiago Muñoz López

E-ISSN 2619-6131

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

La Agricultura en la Determinación del Desarrollo Colombiano*

Agriculture in the Determination of Colombian Development

Santiago Muñoz López**

Resumen

A partir de la hipótesis de que la agricultura genera desarrollo se esbozan tres argumentos principales necesarios para determinarlo, el primero es la creación de tejido social con la incorporación del capital social, cultural y económico. El segundo, resalta el papel de las fuerzas productivas locales y los saberes de las comunidades que habitan el territorio que conforman un acervo de conocimiento esencial para el desarrollo. Y, por último, se exhiben las ventajas competitivas en el contexto nacional. Lo anterior constituye una aproximación de lo que se puede hacer en términos de agricultura en Colombia, siendo este un país sumamente biodiverso, y se plantea partiendo de la premisa de que es imposible industrializarse sin haber desarrollado previamente la agricultura.

Palabras clave: Desarrollo, agricultura, tejido social, seguridad alimentaria, ventajas competitivas, reformas.

Códigos JEL: O1, N5, Q15



* **Artículo recibido:** 31 de mayo de 2022 | aceptado: 18 de octubre de 2022 | modificado: 15 de octubre de 2022.

** Estudiante de pregrado economía, Universidad Nacional de Colombia. Correo-e: samunozlo@unal.edu.co

Abstract

Based on the hypothesis that agriculture generates development, three main arguments are outlined, the first of which is the creation of social fabric with the incorporation of social, cultural and economic capital. The second highlights the role of local productive forces and the knowledge of the communities that inhabit the territory, which constitute a body of knowledge that is essential for development. And finally, the competitive advantages in the national context are exhibited. The foregoing is an approximation of what can be done in terms of agriculture in Colombia, which is a highly biodiverse country, and is based on the premise that it is impossible to industrialize without first developing agriculture.

Keywords: Development, agriculture, social relationships, food safety, competitive advantages, reforms.

JEL classification: O1, N5, Q15

Introducción

El desarrollo no es un fin en sí mismo, es un proceso en el cual se intentan mejorar las condiciones generales de vida para fomentar el bienestar. Además, el desarrollo ha estado estrechamente relacionado con el concepto de progreso y crecimiento, donde el progreso se refiere al perfeccionamiento de los saberes y la naturaleza humana, así mismo es considerado una conglomeración de la historia y provee señales acerca del futuro (Nisbet, 1998). Por otra parte, el crecimiento alude al aumento de los bienes producidos, los servicios y los conocimientos, los cuales se van incrementando a la par que lo ha hecho la población y el tiempo. El factor común que tienen los términos anteriores se establece en que todos están en constante cambio y logran sobreponearse en el tiempo debido a la resiliencia humana como capacidad de hacer frente a las adversidades.

Para iniciar los distintos puntos, debe aclararse que este ensayo no pretende erigirse como un camino absoluto a que la agricultura determinará el desarrollo en Colombia y tampoco es un conjunto de pasos que tienen que cumplirse en orden y

a cabalidad, ya que un análisis en prospectiva implica que el orden de los factores puede alterar el resultado y hay amplias posibilidades de ordenar los procesos que se requieren para que la agricultura determine el desarrollo en el país. De forma que los siguientes apartados son condiciones con una perspectiva normativa.

Con el fin de esbozar la dificultad en el desarrollo a partir del agro, en Colombia se ha intentado establecer una reforma agraria desde 1936 que ha sido un fracaso en su implementación. En aquella época se pretendía formar una sociedad rural de medianos y pequeños productores, impulsar la integración de la agricultura y la industria con beneficios recíprocos y resolver la tenencia de la tierra. En la práctica todo se fue hundiendo a la par de las leyes que se promulgaban como la ley 200 de 1936 para la solución de los conflictos agrarios o la ley 160 de 1994 para abrirle paso al mercado de las tierras (Machado, 1999). Lo anterior es esencial para el progreso rural, no obstante, Colombia se ha enfocado hasta la actualidad en un modelo teórico de desarrollo en el campo que pareciera bien estructurado pero que no se lleva a cabalidad, contrastando con el hecho de que ni siquiera hay acceso a la propiedad de la tierra, la vocación de los suelos es usada para actividades no aptas dadas sus cualidades físicas y los campesinos son una población marginada que posee una pobreza multidimensional en 2022 del 31,1% mientras en las cabeceras es del 11,5% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2022)

Creación de Tejido Social

Para que la agricultura determine el desarrollo es necesario que ésta genere tejido social. Para entenderlo, es prudente explicar que el tejido social inicia desde la aparición del individuo y las interacciones con su entorno y es definido como las conexiones sociales y organizacionales que fomentan la cohesión y difusión de las relaciones (Alonso, 2016).

Lo anterior, está sumergido según Bourdieu (2011) en un espacio social con estructuras diferenciadas de carácter pluridimensional en el que aparecen clases sociales que tienen condición y posición, donde la condición implica los elementos materiales de existencia y de práctica profesional, y la posición se refiere al lugar que se ocupa dentro de la estructura de clases. En síntesis, las clases sociales son posiciones y

condiciones similares que llevan a prácticas similares. Además, existe una concepción objetiva que concierne a títulos o propiedades que posee la sociedad y otra simbólica que está ligada a los estilos de vida y a las distinciones que pueden darse para incluir o excluir personas o ideales. Para ilustrar mejor, la parte objetiva es la tenencia relativa de bienes (menor o mayor) y la parte simbólica son las maneras de usar y consumir bienes. A todo esto, se le suma que se está bajo una organización de poder que establece deberes, derechos y normas. Todo lo mencionado hasta el momento está en constante movimiento, construcción y destrucción.

Para Colombia, y en general Latinoamérica, según Kliksberg (2000) hay demasiada exclusión social, lo que implica dificultades para acceder a los mercados laborales y de consumo. A su vez, se percibe que la sociedad no tiene amplia conexión de *habitus*, término que Bourdieu (2011) acuña con relación a la historia individual; y que en base a estas se establecen estrategias comunes para hacer frente a las situaciones (Suarez, 2014). Así pues, la historia es compartida por hacer parte de la misma nación, pero los conocimientos y experiencias quedan aislados por la tendencia del modernismo a usar lógicas externas y asumirlas como propias, de forma que las respuestas y estrategias frente a las problemáticas no responden a las preguntas colombianas.

Un punto de partida para solucionar lo anteriormente mencionado, sería el aumento de la inversión en cultura en Colombia, en especial en cultura política que promueva un ideal de nación creado en conjunto y asequible a toda la población para crear vías que permitan la cohesión, pues según Kliksberg (2000) la cultura sirve como un parasistema educativo que complementa a la escuela e integra a la población que ni trabaja ni estudia, ya que genera lazos entre ellos. Dicha cultura también sirve para crear y difundir valores basados en la equidad, solidaridad, cooperación y responsabilidad con las personas y el medio que se habita, de forma que acaba con las conductas de indiferencia y desinterés por el bienestar social que destruyen el tejido social.

Es necesario tener en cuenta que este es un proceso en forma de espiral, donde el tejido social creado genera a su vez redes de intercambio recíproco y solidario y además sirve de sustento para la expansión y consolidación del capital social y cultural, el cual

se diferencia de otros factores del desarrollo porque es relacional, es decir, que para tener capital social una persona o comunidad debe relacionarse con otra, dado que el capital social no es propiedad de ningún agente en particular, pues este solo existe cuando se comparte. Finalmente, los elementos tratados en este apartado tales como el reconocimiento de las condiciones y posiciones sociales, su contexto, la conversión a una historia compartida y un pensamiento social en vez de individual, deben ponerse en marcha en el campo colombiano para generar un diálogo de saberes que permita la articulación entre los distintos agentes públicos, privados y la población.

Reconocimiento del Contexto Interno

La agricultura es un determinante del desarrollo en la medida en que exista un marco organizacional capaz de promover las fuerzas productivas locales y de valorar el conocimiento y los saberes propios que poseen las comunidades que habitan un entorno específico, esto se logra pensando la organización desde dentro y concibiendo el desarrollo de manera local (desarrollo endógeno), teniendo en cuenta las particularidades económicas, sociales y culturales de la población así como también las características físicas del territorio como el tipo de suelo y el clima. En este proceso es de vital importancia la participación de los agentes y sectores del territorio, y a partir de su interacción debe surgir un proyecto de construcción conjunta que promueva el crecimiento económico, el respeto a la biodiversidad, la equidad y sostenibilidad (Casanova, 2004).

Para Alcañiz (2008) incluir en el proceso de desarrollo los activos intangibles como la información y los recursos humanos con los que cuenta Colombia, permitirá la creación de ventajas competitivas de orden local que podrán ser extrapoladas al contexto global lo que puede redundar en un mejoramiento de las condiciones de la población, generando a su vez construcción de confianza y fomento de la innovación.

Para llevarse a cabo es necesario un proceso descentralizador en la agricultura que le otorgue a las comunidades autonomía, convirtiéndolas en actores fundamentales del desarrollo, puesto que el modelo que actualmente rige es uno de corte centralista, que impone en los territorios prácticas y maquinaria agrícola desfavorables para

las condiciones del suelo locales, que establece cultivos en tierras no aptas mientras pavimenta las tierras más fértiles o las deja a merced del latifundio improductivo, todo esto sustentado en un profundo desconocimiento tanto de las características del territorio como de las comunidades que lo habitan. Como muestra, de los 45,4 millones de hectáreas que tiene el país para cultivar el 66% tiene un uso inadecuado, 29% por subutilización y 37% por sobreutilización (Unidad de Planificación Rural Agropecuaria [UPRA], 2021), de forma que tierras con vocación agrícola están siendo utilizadas para ganadería o sobreexplotadas por los monocultivos.

Las Ventajas Competitivas

Con el fin de impulsar el desarrollo desde la agricultura, es necesario crear ventajas competitivas, pues según Porter (1991) la prosperidad económica depende de la productividad de los recursos y su distribución social, y a su vez, esta productividad está en función de ventajas en los sectores que desarrollan mayor capacidad para competir, de lo cual finalmente se puede obtener un valor agregado único y diferenciado. Lo anterior reafirma la necesidad de Colombia de empezar a crear bienes de calidad y distintos que le permitan competir en los mercados internacionales, de forma que se puedan obtener mayores beneficios, al tener un valor único, dejar de depender esencialmente de productos que generan vulnerabilidad por estar sometidos al precio que establece el mercado mundial; algunos de estos según el porcentaje que representan en el valor de las exportaciones a agosto de 2022 son: Sector agropecuario, ganadería, caza y silvicultura 7,2% y minería 46,8% (DANE, 2022). Estas principales exportaciones conforman la el 52% del total, son dependientes del precio internacional, las tasas de cambio y no se transforman para generar un valor agregado.

Retomando a Porter (1991), para que se logre el éxito en la agricultura o cualquier sector en particular hay unos atributos genéricos a tener en cuenta para crear o entorpecer las ventajas competitivas:

Las condiciones de los factores

Este primer atributo se refiere a la posición de la nación en infraestructura o mano de obra especializada para competir a nivel agrícola; estos factores se agrupan en recursos humanos, de conocimiento, físicos, de capital e infraestructura. Con respecto a las condiciones físicas Colombia tiene enorme potencial debido a su abundante agua y diversidad de suelos, contando con 8 tipos de suelos, de los que 29,9 millones de hectáreas (6,2%) son forestales o agroforestales y las áreas propicias para agricultura componen 22 millones de hectáreas (19,3%), sin embargo, apenas se usan 5,3 millones (Instituto Geográfico Agustín Codazzi [IGAC], 2021).

Teniendo en cuenta la riqueza natural del país, el problema se halla entonces en los factores que se crean, tales como:

La mano de obra rural no es especializada debido a su escasa formación, puesto como lo trata Bonilla y Londoño (2021) la calidad de la educación es menor a la urbana, hay menos centros educativos y recursos destinados para estas zonas del país; además demostraron con econometría que la distancia a los centros educativos tiene un efecto negativo sobre el aprendizaje. Los campesinos suelen poseer los conocimientos que por tradición han heredado, un acervo de conocimiento valioso que necesita ser potenciado con una gestión e inyección de recursos que atiendan las necesidades de la población, reconociendo sus particularidades territoriales, culturales e históricas (Arias, 2021) con el fin de que los aprendizajes estén encaminados a generarles progreso en su contexto.

Otro factor creado es la infraestructura, la cual es insuficiente tanto para la recolección de las cosechas como para su transporte porque las vías de la zona rural a la urbana son precarias y los costos son elevadísimos, ya que según Restrepo y Lozano el 82% de las áreas de cosecha están a más de tres horas de los centros de abastecimiento, sumado que al primer semestre del 2022 el 44,84% de las vías sin pavimentar se encuentra en mal estado (Instituto Nacional de vías [INVIAS], 2022). Por ejemplo, el café está sembrado en empinadas montañas donde la maquinaria convencional no puede funcionar, por tanto, debe ser recolectado manualmente y después debe ser

llevado desde una lejanía a un centro de acopio donde el alto costo del transporte y el tiempo de desplazamiento afecta las ganancias percibidas.

Por último, los recursos de conocimiento y capital no tienen una gran relación en el país porque tener una idea y lograr financiarla es complicado, por esto, muchas terminan por marcharse al exterior. Para dar cuenta de ello, la inversión en ciencia, tecnología e innovación a 2019 fue del 0,74% del PIB, aunque en el 2010 era apenas del 0,48% en la actualidad continúa sin superar el 1% (Consejo Privado de Competitividad [CPC], 2021) de forma que Colombia se encuentra rezagada teniendo en cuenta que los países de la OCDE priorizan que supere el 2% del PIB.

Condiciones de la demanda interna

Un segundo atributo es la condición de la demanda interna que determina el modo en que las empresas perciben y dan respuestas a las necesidades del comprador. En este factor se requiere que los consumidores sean exigentes y entendidos para así poder satisfacer sus necesidades y acumular experiencias. En este punto, Colombia presenta una situación en la que se pretende llegar primordialmente al sector externo sin tener una previa acumulación de experiencia y conocimientos internos, a lo que se le suma la gravedad de no satisfacer las necesidades alimentarias básicas de la población, debido a que en el país fallecieron 966 personas por desnutrición (24,16% más que en 2020); además dentro de las afecciones en muertes perinatales el retardo del crecimiento fetal y desnutrición causó 283 muertes (Ministerio de Salud y Protección Social Dirección de Epidemiología y Demografía [MINSALUD], 2022).

En un recuento histórico breve para dar un panorama del problema, se observa que apenas en 1967 se crea la primera política sobre alimentación y nutrición, cuyo objetivo era la solución de cuatro problemas: nutrición-calórica, anemias, caries dentales y problemas de tiroides. Además, Según Machado (1986) para 1972 un 40% de la población colombiana podía considerarse desnutrida. Luego, en la década de los 70, debido a la crisis alimentaria mundial el gobierno nacional interviene creando presupuestos para la producción nacional y se crea un Plan Nacional de Nutrición

(PAN), consiguiendo que para 1989 la desnutrición global se redujera al 10% y en los menores la desnutrición aguda estuviera en el 2.9%. Finalmente, en 1991 el derecho alimentario se establece por primera vez en la constitución colombiana (artículos 43, 44, 46 y 65) donde ya el problema en los 90 no es tanto el aumento de la producción, sino el acceso alimentario (Restrepo, 2011).

A lo largo de todo este tiempo se intentó atender el problema de la demanda interna como necesidad básica, y no se acumularon muchas experiencias porque no se pretendió entender las exigencias de la población, sino simplemente darle de comer sin importar qué, de modo que la política alimentaria y la apertura económica sin tener ventajas competitivas han tenido como consecuencia que para 2021 las importaciones de alimentos y bebidas representaron el 10% del total y tuvieron un incremento del 71,4% respecto al 2020 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinCIT], 2021).

En la actualidad el problema alimentario se reduce al acceso, y el cómo otorgarlo representa el meollo del asunto. Un posible camino sería por medio de la intervención del Estado con políticas y subsidios que reduzcan la desigualdad; no obstante, la organización del país con base en el neoliberalismo y los intereses particulares lo impide. Por tanto, se podría recurrir al mercado con el fin de aumentar más la oferta agrícola y disminuir los precios, combatir la inflación y crear un valor compartido entre agricultor, transformador y consumidor para que todos se beneficien; sin embargo, existe el problema de que los precios cargan las ganancias y se pierde un incentivo para la producción agrícola, efecto que el Estado podría aliviar dando pequeños empujones en beneficios tributarios o de financiación. Finalmente, cualquier opción que se tome debe estar alejada de la corrupción, debe fomentar la unión de los sectores sociales, la gobernabilidad y la gobernanza, pues con estas dos últimas se garantiza la coordinación entre las ramas del poder público, las instituciones, los privados y la población que se responsabiliza con participación.

Sectores proveedores, aliados y afines

Como tercer atributo para la ventaja nacional está la existencia de sectores proveedores y afines que sean competitivos internacionalmente. Esto permite un acceso rápido e

incluso menos costoso de insumos, y más importante aún, mediante la cooperación entre sectores ya que en sus estrechas relaciones se comparten los nuevos métodos de producción, oportunidades de negocio e Investigación y Desarrollo.

En el caso colombiano se tiene una alta importación de bienes intermedios (insumos) en el sector agricultura, derivando en incrementos de los precios. Más específicamente, los precios han aumentado en el 59,6% de los herbicidas usados y en el 48,72% de los plaguicidas (DANE, 2021), de modo que este aumento en los costos termina por impactar el precio que paga el consumidor y en la inflación. Es inaudito que en una práctica que se lleva realizando cientos de años en este territorio, se siga dependiendo de insumos externos para ejecutarse; a tal punto que desde 2022 entran sin arancel productos como cal, insecticidas, fungicidas, herbicidas, ferroníquel, sal para ganado y otra cantidad de productos hasta completar una lista de 165 insumos bajo el propósito de reducir las presiones inflacionarias (MinCIT, 2022).

Para reducir los niveles de dependencia, Colombia debe apropiarse de la fuerza epistemológica que tienen las experiencias locales para así abrir un panorama plural de formas de conocimiento que permitan crear productos locales basados en el reconocimiento y uso de nuestra biodiversidad, pues ser el segundo país más biodiverso del mundo debe aprovecharse en la creación de productos únicos y diferenciados. Sin embargo, lograrlo no es sencillo, porque se aleja de la homogeneización que impone la modernidad, la globalización y el orden del comercio internacional, dado que distanciarse podría llevar a múltiples consecuencias, como una guerra comercial entre países de producción similar o penalizaciones al comercio, inversión y crédito hechas por organizaciones internacionales.

Estrategia, estructura y rivalidad:

Como cuarto y último atributo, está la estrategia, estructura y rivalidad entre las empresas, condiciones para la creación, organización y naturaleza de la rivalidad interna. La estrategia de las empresas está determinada por los directivos, quienes en Colombia se encuentran en los monocultivos que se usan para cosméticos, aceites o café pero que como vimos en

el segundo atributo, no están interesados en generar una gran acumulación de experiencias entre todos los actores para satisfacer la demanda interna. Por otra parte, la estructura es el conjunto de normas sociales de conducta y normas profesionales, estas deberían llevar a disminuir la corrupción en las obras y empresas no sólo de los gobernantes o directivos, sino también de los trabajadores. Lastimosamente, Colombia es un país que rinde culto a la viveza y cambiarlo lleva a una reestructuración social que se podría lograr por medio de la educación, para lo que el país primero tendría que definir una carta de navegación sobre cuál es el futuro deseable. Por último, la importancia de la rivalidad doméstica lleva a que las empresas no se conformen con lo que tienen en el mercado interno y busquen mejoras en la producción e internacionalización, en Colombia el fomento de la rivalidad debe darse en el sector agroindustrial para que se vuelva más competitivo, se eliminen entradas de competidores externos y se vean en la necesidad de la constante innovación y mejora de sus plantas y productos para no quedarse rezagados, lo cual llevaría a la formación de un valor único que no se estanca, porque lo nuevo se vuelve normal, pero lo importante es tener capacidad de acción para seguir perfeccionando.

Finalmente, los atributos tratados deben ser tema de interés para que la agricultura pueda promover el progreso en el país y que a su vez sea capaz de sostenerse en el tiempo, porque intervenir los cuatro puntos expuestos desde Porter (1991) contextualizados para Colombia, podrían llevar a generar la capacidad de adaptación frente a los cambios nacionales y globales.

Conclusión

A lo largo de este ensayo, se han dado argumentos sobre los procesos que Colombia requiere para que la agricultura determine el desarrollo; sin embargo, como se trató al principio del texto, es crucial la puesta en marcha de una reforma agrícola completa que esté enfocada en renovar y fortalecer el pensamiento autónomo colombiano, en volcar las tierras a la productividad, en reducir la desigual tenencia de la tierra y aumentar el apoyo educativo, social, político y financiero con el objetivo de pasar de tener campesinos a productores agrícolas que posean mayor especialización, eficiencia, eficacia y productividad, de manera

que les permita tener acceso a un mejor nivel de vida y, a su vez, que los precios de los alimentos se mantengan estables para que sean de fácil acceso.

Para que Colombia pueda tener algún éxito sostenido en el tiempo, es necesario tener en cuenta todos los procesos mencionados:

El reconocimiento de los contextos internos permite que las soluciones realmente solventen las necesidades que aqueja la población y que perduren en el tiempo. Por otro lado, el tejido social cuenta con la virtud de fomentar la cohesión entre las personas y posibilita generar un ideal común de nación al cual dirigirse que trascienda las ambiciones individuales.

Por otra parte, el punto de vista de las ventajas competitivas concede fomentar las asociaciones y creación de clúster agroindustriales que otorguen productos transformados, únicos y/o diferenciados de los cuales se pueda obtener mayores beneficios bajo la premisa de que primero se deben potenciar las cualidades internas del país, la demanda, la infraestructura, los proveedores nacionales y la especialización y expansión de conocimientos en la población. De esta forma, luego se podría ser competitivo a nivel internacional y lograr ventaja sobre los países que exportan bienes similares que tienen producción intensiva en el mismo factor abundante: tierra.

Para terminar, debe tenerse presente un cambio en la administración pública y la organización de la sociedad para acabar con el fatal error de querer solucionar los problemas urbanos sin haber solucionado antes los rurales.

Referencias

1. Alcañiz, M. (2008). El desarrollo local en el contexto de la globalización. *Convergencia*, 15(47), 285-315. https://www.researchgate.net/publication/26549124_El_desarrollo_lo_cal_en_el_contexto_de_la_globalizacion
2. Alonso, J. (2016). Gabriel Mendoza y Jorge Atilano González, Reconstrucción del tejido social: una apuesta por la paz. *Nueva antropología*, 29(85), 145-149. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-06362016000200145

3. Arias, J. (2021). El campesinado en la educación rural: un debate emergente. *Pedagogía y Saberes*. <https://revistas.pedagogica.edu.co/index.php/PYS/article/view/10555>
4. Bonilla-Mejía, L., & Londoño-Ortega, E. (2021). Geographic Isolation and Learning in Rural Schools. *Borradores de Economía - Banco de la República*; No. 1169. <https://repositorio.banrep.gov.co/handle/20.500.12134/10060>
5. Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Siglo Veintiuno Editores. <https://sociologiac.net/2013/10/28/descarga-del-dia-las-estrategias-de-la-reproduccion-social-pierre-bourdieu/>
6. Casanova, F. (2004). Desarrollo local, tejidos productivos y formación. Abordajes Alternativos para la Formación y el Trabajo de los Jóvenes. Oficina Internacional del Trabajo-OIT-CINTERFOR, Montevideo. <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00044.pdf>
7. Consejo Privado de Competitividad (CPC). (2021). *Informe nacional de competitividad, 2020-2021*. <https://compite.com.co/informe/informe-nacional-de-competitividad-2020-2021/>
8. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2021). *Boletín mensual N° 110 Insumos y factores de la producción agropecuaria*. <https://img.lalr.co/cms/2021/09/15164739/Bolet%3%ADn-de-insumos-agr%3%ADcolas.pdf>
9. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2022). *Colombia, exportaciones totales según CIIU Rev. 4*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
10. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2022). *Información Pobreza multidimensional nacional 2021*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-multidimensional>
11. Instituto Nacional de Vías (INVIAS). (2022). *Estado de la red vial criterio técnico primer semestre de 2022*. <https://www.invias.gov.co/index.php/informacion-institucional/2-principal/57-estado-de-la-red-vial>
12. Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC). (2021). *Colombia, un país con una diversidad de suelos ignorada y desperdiciada*. <https://igac.gov.co/es/noticias/colombia->

- un-pais-con-una-diversidad-de-suelos-ignorada-y-desperdiciada*
13. Kliksberg, B. (2000). *Capital social y cultura: claves olvidadas para el desarrollo*. Buenos Aires: BID-INTAL.
 14. Lozano-Espitia, I., & Restrepo, J. C. (2016). El papel de la infraestructura rural en el desarrollo agrícola en Colombia. <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/3351>.
 15. Machado, A. (1986). El problema alimentario en Colombia. *Editorial UN*.
 16. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/49692>
 17. Machado, A. (1999). Reforma agraria: una ilusión que resultó un fracaso. *Credencial Historia*, 119, 1930-1948. <http://www.banrepcultural.org/biblioteca-virtual/credencial-historia/numero-119/reforma-agraria-una-ilusion-que-resulto-un-fracaso>.
 18. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2021). *Informe de importaciones y balanza comercial de Colombia*. Oficina de Estudios Económicos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-importaciones-colombianas-y-balanza-co/2021/diciembre/oe-ma-informe-de-importaciones-y-balanza-comercial-diciembre-2021.pdf.aspx>
 19. Ministerio de Salud y Protección Social Dirección de Epidemiología y Demografía (MINSALUD). (2022). *Mortalidad en Colombia periodo 2020-2021: Medición de la Mortalidad por todas las causas y Covid-19*. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/GCFI/mortalidad-colombia-periodo-2020-2021.pdf>
 20. Decreto 307 de 2022. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas para la importación de productos que inciden en la canasta de consumo de los hogares. 3 de marzo de 2022. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/95c8e2b3-242e-4e19-b2e6-e11c26f9ac9f/Decreto-307-del-3-de-marzo-de-2022.aspx>
 21. Nisbet, R. (1998). *Historia de la idea de progreso*. Editorial Gedisa, Barcelona.
 22. Unidad de Planificación Rural Agropecuaria (UPRA). 2021. Colombia: 26,5 millones de hectáreas con vocación agro. <https://upra.gov.co/sala-de-prensa/>

- noticias/-/asset_publisher/GEKyUuxHYSXZ/content/colombia-26-5-millones-de-hectareas-con-vocacion-agro
23. Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara.
 24. Restrepo, O. (2011). La protección del derecho alimentario en Colombia: descripción y análisis de las políticas públicas sobre alimentación y nutrición desde 1967 a 2008. *Opinión Jurídica*, 10(20), 47-64. <http://www.scielo.org.co/pdf/ojum/v10n20/v10n20a04.pdf>
 25. Suárez, J.E (2014). *Las clases sociales según Pierre Bourdieu*. Ciudad de México: UNAM. <https://trabajosocialunam.files.wordpress.com/2014/08/las-clases-sociales-segun-pierre-bourdieu.pdf>





Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

Marx y el Trabajo Reproductivo, Debate Contemporáneo Ligado al Pasado

*Marx and the Reproductive
Work, Contemporary Debate
Linked to the Past*

.....

Lina Juliana Bulla Casas

E-ISSN 2619-6131

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Marx y el Trabajo Reproductivo, Debate Contemporáneo Ligado al Pasado*

Marx and the Reproductive Work, Contemporary Debate Linked to the Past

Lina Juliana Bulla Casas**

Resumen

El trabajo reproductivo es un concepto económico y social que ha tomado importancia en el estudio de la ciencia económica desde múltiples puntos de vista. Por lo tanto, en el presente trabajo se genera un debate con uno de los principales referentes de la economía, Karl Marx. Con el fin de percibir cómo desde pensamientos considerados clásicos, desde la teoría del valor-trabajo, se le ha concebido al trabajo reproductivo una valoración y posición diferenciada del considerado trabajo productivo. Lo anterior, para concluir que mediante estas distinciones se ha subordinado al trabajo reproductivo aún hoy en día cuando se puede discernir de esta posición desde los argumentos presentados.

Palabras Claves: trabajo reproductivo, Marx, pensamiento económico, trabajo productivo, economía del cuidado, valor-trabajo.

Códigos JEL: B14, B24, B54



Intercamb. Rev. Estud.
Economía. N° 6
Enero-diciembre 2022
197 pp.
E-ISSN 2619-6131
pp. 121-134

* **Artículo recibido:** 9 de junio de 2022 | **aceptado:** 20 de septiembre 2022 | **modificado:** 30 de agosto de 2022.

** Estudiante de pregrado en economía, Universidad Nacional de Colombia. Correo-e: lbul-
lla@unal.edu.co

Abstract

The reproductive work is an economic and social concept that has taken importance in the economics since multiple points of view. Therefore, in the present work a debate is generated with Karl Marx, one of the most important authors in economics. With the purpose of notice how from classical ideas, the reproductive work has been valued and differentiated from what is considerate productive work, starting from the labor theory of value. Concluding that is through those differentiations that the reproductive work has been subordinate even today, when this position can be discussed from multiples arguments presented.

Key Words: reproductive work, Marx, economic thought, productive work, care economy, labor theory of value;

JEL classification: B14, B24, B54

Introducción

Es natural el reconocer que todo ser humano necesita constantemente descanso, alimentación, vestido, salud, entre otras actividades y necesidades que se pueden agrupar en la esfera del cuidado en todo lugar, cultura, religión o clase social; en cualquier caso, todas estas actividades se realizan generalmente dentro del hogar (sin importar la forma de este). Por tal motivo, es imperativo analizar los roles implícitos dentro de él, pues allí es donde se empieza a entender la manera en como se conciben los roles en múltiples esferas como por ejemplo la económica: roles de producción, manutención, cuidado, entre otros.

En consecuencia, dentro de la economía se empieza a tocar el concepto de trabajo reproductivo, el cual ha sido un tema estudiado dentro de la inmensa construcción del pensamiento económico hasta épocas contemporáneas. A partir de este concepto se generan múltiples interrogantes, por lo que vale la pena discurrir sobre muchas de sus críticas e implicaciones.

TTal es el caso que hoy en día, según La Comisión Económica para América Latina y el Caribe o CEPAL (2008), el trabajo reproductivo se define de manera técnica como el conjunto de tareas necesarias para garantizar bienestar a las personas que componen

el hogar, dividiéndose entre reproducción social y biológica. Por otro lado, el trabajo productivo es aquel destinado a la producción, ya sea de un bien o un servicio.

Bajo lo anterior, la problemática central de este ensayo surge a partir de la influencia e implicaciones que tiene la teoría de Marx en el concepto del trabajo reproductivo al contrastarla con su definición de trabajo productivo, entendiendo que Marx incurrió en algunos vacíos. Se parte de un punto crítico en el cual su teoría ha ejercido múltiples implicaciones adversas sobre el concepto de trabajo reproductivo en relación con el productivo, debido a que, al no desarrollar a profundidad dentro de su tesis sobre el sistema de producción capitalista el concepto de trabajo reproductivo, este último se ha visto subordinado.

Se pretende ofrecer un nuevo panorama al lector con respecto a la forma en que se puede construir una discusión con la teoría de Marx a partir de las implicaciones y críticas que trae su trabajo sobre el trabajo reproductivo. Es de suma importancia considerar el impacto que ha tenido su teoría en el trabajo reproductivo, pues este se presenta habitualmente para la construcción de la vida como hoy por hoy se conoce. Por lo anterior, es pertinente observar cómo este tema ha sido abordado por uno de los grandes pensadores de la teoría económica.

En primer lugar, se hablará brevemente acerca de quién fue Karl Marx. Posteriormente, se presentará la forma en que él concebía el trabajo productivo y el trabajo reproductivo, seguido de un análisis del impacto en este último desde el salario como componente de la teoría marxista. Luego, se ofrecerá una explicación sobre cómo afecta este debate al valor de las economías. En último, las consideraciones finales en las cuales se retoma brevemente lo expuesto para evidenciar cómo el trabajo reproductivo se ve subordinado al trabajo productivo.

Contexto de Karl Marx

Para comprender la teoría del valor trabajo de Marx, hay que entender su construcción y el contexto en el que fue elaborada. Primero, es necesario considerar que su obra fue edificada a lo largo de su vida en un contexto histórico de explotación cruda y hostil del ser humano dadas las estructuras capitalistas de la época, es decir, en la Inglaterra del siglo XIX experimentando la Revolución Industrial. En segundo lugar, su obra es una crítica a la

economía política clásica de Adam Smith y David Ricardo, a quienes consideraba los economistas burgueses; de quienes toma la teoría del valor trabajo y la medición de este tipo de valor en tiempo para construir su propia interpretación (elemento que se estudiara).

De igual importancia, es importante distinguir que usa como método al materialismo dialéctico, el cual define a la realidad como material y contradictoria; es decir, la contradicción es lo que genera movimiento y por tanto lo material y práctico son los únicos criterios de verdad. Este método es una filosofía de la historia, que daría origen al materialismo histórico o interpretación material de la historia. Según Rosental e Iudin (1959) esta última es la “extensión de los principios del materialismo dialéctico al estudio de la vida social; aplicación de esos principios a los fenómenos sociales; ciencia de las leyes generales de la evolución social.” (p.337) bajo el cual Marx va a concebir y estudiar la historia humana.

Finalmente, para tener en cuenta Marx partió del materialismo presocrático y la dialéctica hegeliana para la elaboración del materialismo dialéctico. Mediante su propio método hace la interpretación y crítica de la economía política junto con su construcción de la síntesis producción-consumo y producción-distribución, propias de la dialéctica marxista que parten de lo concreto hacia las determinaciones abstractas. Estos elementos serán claves para entender el trabajo de Marx tanto desde la parte filosófica como histórica.

¿Qué es el trabajo productivo y reproductivo para Marx?

Marx construye en su obra “*El Capital*” un análisis profundo acerca de las dinámicas del sistema de producción capitalista, y al igual que Smith y Ricardo, reconoce que lo único que es capaz de crear valor es el trabajo humano. Específicamente, para Marx es la fuerza de trabajo la única mercancía que posee esta capacidad, pero entonces ¿Qué trabajo es productivo y cuál no?

Para Marx, “el proceso de producción comienza con la compra de la fuerza de trabajo por un determinado tiempo” (Marx, 2008, p.343). Parece ser entonces que, de acuerdo con Marx, hay una clara idea de que es lo productivo y este se ve canalizado en el momento en que el capitalista adquiere la fuerza de trabajo para la producción de un plusvalor que será arrebatado al trabajador.

Por tanto, Roa (1991) muestra en su interpretación de Marx:

Como el fin inmediato y el producto por excelencia de la producción capitalista es la plusvalía, tenemos que solamente es productivo aquel trabajo -y solo es un trabajador productivo aquel ejercitador de capacidad de trabajo- que directamente produzca plusvalía; por ende, sólo aquel trabajo que sea consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital. (p.6)

En efecto, se puede empezar a notar una clara noción de lo que para Marx era el trabajo productivo, que yace únicamente dentro de la producción de mercancías. Por tanto, tenemos que hacer referencia a algunos elementos claves de la mercancía, ya que para Marx esta es la que contiene la creación de valor.

La mercancía es un elemento clave en el análisis de “*el Capital*”, pues es aquella que encierra el valor; principalmente refiriéndonos al valor de uso, valor de cambio y valor sustancia. El valor de uso Marx (2008) lo define bajo que: “La utilidad de un objeto lo convierte en valor de uso. Pero esta utilidad de los objetos no flota en el aire. Es algo que está condicionado por las cualidades materiales de la mercancía y que no puede existir sin ellas” (p. 23). El valor de cambio, por otro lado, lo define bajo que: “aparece como la relación cuantitativa, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra, relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos” (p.24), por lo tanto, es aquel que tiene la mercancía en el mercado y es medido en dinero. Finalmente, el valor sustancia es el referente al trabajo humano cristalizado en la mercancía, que en magnitud sería el tiempo de trabajo humano abstracto incorporado en aquella. Lo anterior, entendiéndolo bajo las palabras del mismo Marx (2008):

Con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparecerá el carácter útil de los trabajos que representan y desaparecerán también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos, que dejarán de distinguirse unos de otros para reducirse todos ellos al mismo trabajo humano, al trabajo humano abstracto. (p.24)

Y en cuanto a su medición;

¿Cómo se mide la magnitud de este valor? Por la cantidad de “sustancia creadora de valor”, es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el tiempo de su duración, y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las distintas fracciones de tiempo: horas, días, etc. (p. 25)

Ahora bien, ya que se han expuesto claramente las clases de valor que considera Marx para su análisis, es posible continuar con la siguiente observación desarrollada por Roa (1991), quien despliega una caracterización derivada de la definición de trabajo productivo de Marx, presentada anteriormente, y con las siguientes características significativas:

1. El trabajo productivo crea un valor de uso, sin importar su naturaleza.
2. El trabajo productivo produce de manera directa un plusvalor.

No obstante, haciendo la aclaración de que; aunque son construidas a partir de criterios diferentes tienen una relación directa entre sí dentro de la teoría de Marx (Roa, 1991). Sin embargo, en uno de sus manuscritos Marx define:

La demanda de hombres regula necesariamente la producción de hombres, como ocurre con cualquier otra mercancía. Si la oferta es mucho mayor que la demanda, una parte de los obreros se hunde en la mendicidad o muere por inanición. La existencia del obrero está reducida, pues, a la condición de existencia de cualquier otra mercancía. El obrero se ha convertido en una mercancía y para él es una suerte poder llegar hasta el comprador. (Marx, 2001)

Es en este punto donde se empieza a considerar el rol del trabajo reproductivo dentro del desarrollo de la producción capitalista y de la vida en sí misma como un elemento clave. A partir de la idea de que la fuerza de trabajo es la única que crea valor para Marx y que el hombre al entrar en el mercado laboral se convierte en una mercancía. Entonces, aquella fuerza de trabajo, que todo hombre, mujer, niño o anciano perteneciente a la clase trabajadora necesita para hacer parte del sistema de producción capitalista necesita de recuperación. Lo último, puesto que el trabajador como ser humano necesita cubrir sus necesidades para poder trabajar.

En cambio, para Marx, la reproducción de la fuerza de trabajo se origina del consumo que debe hacer el trabajador con su salario. Esto lo expone en su obra “*El Capital*” (Marx, 2008) en la cual considera lo siguiente:

El consumo del obrero presenta un doble carácter. En el proceso mismo de la producción *consume mediante su trabajo* medios de producción, convirtiéndolos en productos de valor superior al del capital desembolsado: tal es su *consumo productivo*. Es, al mismo tiempo, el *consumo de su fuerza de trabajo* por el capitalista que la ha adquirido. Mas, de otra parte, el obrero invierte el dinero con que se le paga la fuerza de trabajo en *medios de vida: éste es su consumo individual*. El consumo productivo del obrero y su consumo individual son, como se ve, fenómenos totalmente distintos. En aquél, el obrero actúa como fuerza motriz del capital y pertenece al capitalista; en éste, se pertenece a sí mismo y cumple funciones de vida al margen del proceso de producción. El primero da por resultado la vida del capitalista; el segundo, la vida del propio obrero. (p. 345)

Estos tipos de consumo productivo que cubren la reproducción de la fuerza de trabajo son: alimentación, vivienda, vestuario y servicios para él y su familia. Parece ser entonces que para Marx la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, el cuidado del trabajador se desprende netamente del consumo improductivo que éste realiza a partir de su salario.

No obstante, hay algo que no encaja en la teoría del valor trabajo de Marx con relación al trabajo reproductivo. Al no considerar los trabajos reproductivos dentro de la estructura capitalista y limitando su análisis sólo al consumo productivo, por más que haya reconocido la necesidad de la reproducción de la fuerza de trabajo, este vacío genera que toda una cadena de trabajo anterior a la que él considera productiva se vea afectada, en concreto, la fuerza de trabajo que crea la misma fuerza de trabajo; se está ignorando el valor de uso, valor de cambio y valor sustancia que encierra este trabajo, yendo más allá del simple consumo individual.

Crítica al salario

En relación con el tema del salario y el valor de cambio del trabajo reproductivo, dentro de la literatura del feminismo marxista ha surgido una crítica interesante expuesta por la socióloga Silvia Federici, respecto a la afectación de no desarrollar directamente el concepto de trabajo reproductivo por parte de Marx.

Previo a presentar como tal la crítica y las implicaciones de la teoría de Marx sobre el salario al trabajo reproductivo, es importante definir qué entiende el autor por salario. Para Marx, el salario se define como la parte de la jornada de trabajo que es remunerada al trabajador con el objetivo de adquirir sus medios de vida o subsistencia mínima, aunque también lo define como el precio de la fuerza de trabajo. Es entonces que se habla que el trabajo asalariado por lo tanto es trabajo productivo en cuanto éste crea una plusvalía.

Ahora bien, introduciendo la crítica de Federici (2018), esta consiste básicamente en que el trabajo reproductivo no asalariado dentro del hogar se encuentra subordinado al trabajo asalariado y que, por lo tanto, se genera otra manera de explotación en específico hacia las mujeres, quienes históricamente han sido las encargadas del hogar como lo expone a continuación:

Esto significa que, tras cada fábrica, tras cada escuela, oficina o mina se encuentra oculto el trabajo de millones de mujeres que han consumido su vida, su trabajo, produciendo la fuerza de trabajo que se emplea en esas fábricas, escuelas, oficinas o minas (pp. 30-31)

Federici expone entonces un punto clave frente a las implicaciones de la teoría de Marx sobre el trabajo reproductivo. El hecho de no ser asalariado es aún peor que el hecho de tener que vender la fuerza de trabajo al capitalista, pues le está siendo arrebatado al trabajo reproductivo la totalidad del valor creado en el proceso de producción de la fuerza de trabajo. Es decir, cantidades de trabajo socialmente necesario para la producción de la mercancía más importante del capitalismo están siendo arrebatadas.

Agregación del valor-trabajo en las economías

Otra posible implicación de la teoría de Marx sobre el trabajo reproductivo puede verse en la manera en la que se mide el valor de las economías. Cuevas (2007) desarrolla de una manera muy precisa el cómo se podría hablar desde la teoría de Marx de la agregación del trabajo para medir el ingreso nacional: “En otros términos, el trabajo como unidad de medida del ingreso nacional y de todo ingreso en general resulta escogido por Marx independientemente de los precios de las mercancías, aun sin conocer cómo se determinan estos últimos” (Cuevas, 2007, p.179). Es decir que, según Cuevas, siendo suficiente el conocer el volumen global de empleo para Marx el ingreso nacional real es equivalente al trabajo agregado por un tiempo determinado, quedando todo ingreso en magnitud de trabajo.

En este sentido y en términos macroeconómicos, al no considerarse en la agregación del trabajo al trabajo reproductivo, el valor real de las economías se ve disminuido y por tanto la creación de valor también. Esta idea ha venido generando nuevos debates sobre las afectaciones al PIB dentro de múltiples discusiones contemporáneas.

Pongamos por caso el presentado por Castro (2015). La autora expone las afectaciones en el PIB a partir de la omisión de los trabajos de cuidado y reproducción en la ciudad de Guayaquil (Ecuador) dentro del análisis macroeconómico de la ciudad. En su estudio le fue posible calcular a partir de encuestas del uso del tiempo el porcentaje de producción omitida al no incluir los trabajos de cuidado, encontró las siguientes implicaciones dentro del marco de tiempo 2008-2010: “La participación porcentual del trabajo no remunerado respecto al PIB. El año 2010 un aporte de 15.41% superior al 2008 que fue de 11,66%.” (Castro, 2015, p.14).

De otra manera, en Colombia, Herrera-Idárraga, Hernández y Gélvez (2020) exponen cómo en el país se creó un proyecto de ley a partir del debate del papel productivo del sector reproductivo y del cuidado en la economía, el cual se construyó de la siguiente manera:

En Colombia a partir del esfuerzo de los movimientos de la sociedad civil comprometidos con el avance en el país, la Ley 1413 de 2010 se considera como uno de los pasos más representativos en la economía del cuidado.

Con la Ley se establece la necesidad de un mayor nivel de planeación de estrategias para la *construcción de la política pública frente al cuidado y la cuantificación de las actividades relacionadas con este sector*, así como la creación de una cuenta Satélite que se ha encargado desde entonces de generar una estructura metodológica y la medición del uso del tiempo en actividades de cuidado remunerado y no remunerado al interior de los hogares colombianos. (p. 10)

Por consiguiente, se percibe como el análisis de Cuevas a partir de la teoría de Marx y la agregación del trabajo está presente en debates contemporáneos respecto al valor del trabajo reproductivo en la agregación de la economía, enriqueciendo a través de estos la interpretación e idea percibida acerca del trabajo reproductivo, más allá de un debate dentro de la economía del hogar, se amplía el debate a la economía en conjunto.

Consideraciones finales

Hay que reconocer que el hecho de que Marx no desarrolló a profundidad el papel del trabajo reproductivo podría deberse a condiciones históricas y contextuales de la época en que desarrolló su obra. Sin embargo, es pertinente elaborar un análisis a partir de cómo han evolucionado los roles sociales y de producción dentro de la organización social (punto clave de su análisis), en los cuales el trabajo reproductivo se encuentra incorporado.

Resumiendo, a lo largo del texto se han expuesto puntos claves que demuestran como la teoría del valor trabajo de Karl Marx, causa una subordinación del trabajo reproductivo frente al productivo. Primeramente, se ha encontrado la incoherencia entre esta diferenciación partiendo de que la fuerza de trabajo dentro de su teoría se considera una mercancía. En segundo lugar, mediante los aportes de Federici (2018), se ha expuesto las implicaciones de tal incoherencia mediante la relación salarial. En último lugar, apoyándose en Cuevas (2007) y algunos trabajos empíricos se exponen

algunas consecuencias en los análisis macroeconómicos y de política pública debido a las incoherencias teóricas presentadas.

A causa de lo anterior, se propone que se puede considerar desde otro punto de vista la forma en que se empieza a valorar el trabajo reproductivo en comparación con el productivo, ya que es gracias a las bases del trabajo reproductivo que todo el sistema económico puede crecer o reproducirse. Entonces, ¿realmente no vale la pena repensar el trabajo reproductivo como trabajo productivo? Ya que demanda insumos, trabajo, tiempo, conocimiento, etc. y como argumenta Federici, genera un plusvalor aun así no sea asalariado.

Finalmente, cabe aclarar que, aunque Federici expone uno de los problemas claves y si bien se concuerda con su punto, el simple hecho de reconocer una lucha salarial no es suficiente. Hay que extender el debate más profundamente a la producción de valor realizada por el trabajo reproductivo y como este enriquece en sí a las economías y la sociedad. Esto, pues el hecho de remunerar no significa que tenga una correcta valoración, y como se observó a lo largo del texto, uno de los puntos que enriquece el análisis de la economía tiene núcleo allí donde percibimos que tiene valor y de qué tipo. Este fue uno de los puntos clave del trabajo de Marx. Por tanto, es allí donde hay personas, familias, comunidades y sociedades enteras es que vale pensar el papel de este trabajo fundamental para la vida y evolución misma.

Referencias

1. Castro, V. (2015). *Economía del cuidado: aportes al PIB y corresponsabilidad en Guayaquil*. Periodo 2008-2014. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/18746/1/TESIS-COMPLETA-CAPITULOS-TERMINADOS.pdf>
2. CEPAL. (2008). *El trabajo productivo no remunerado dentro del hogar: Guatemala y México*. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4882/S0800810_es.pdf
3. Cuevas, H. (2007). *Teorías económicas del mercado. Capítulo VI- La economía de Marx*. (170-212). Colombia: Universidad Externado de Colombia (1959). *Diccionario Filosófico abreviado*

4. Federici, S. (2018). *El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*. Madrid, España. Traficantes de sueños. Recuperado de <https://www.traficantes.net>
5. Herrera-Idárraga, P., Hernández, H. y Gélvez, T. (2020). *Recomendaciones de política. Cuidado en Colombia: Contexto y perspectivas*. Recuperado de <https://cieg.unam.mx/covid-genero/pdf/datos/trabajo-domestico/178cuidado-en-colombia-cintexto-perspectivas.pdf>
6. Marx, C. (2008). *Das Kapital- Crítica a la Economía política*. Capítulo XXI (343-349). México: Fondo de cultura económica.
7. Marx, C. (2008). *Das Kapital- Crítica a la Economía política*. Capítulo I (23-53). México: Fondo de cultura económica.
8. Rosental, M y Iudin, P. (1959). *Diccionario filosófico abreviado*. Montevideo: Ediciones Pueblos Unidos.
9. Marx, K. (2001). *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844*. Recuperado de: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/manuscritos/index.htm>
10. Roa, J. C. (1991). *La teoría del trabajo productivo e improductivo en Marx*. Investigación Económica, 50(195), 175–206. <http://www.jstor.org/stable/42779025>





Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

Financiarización: Asesina del Capitalismo

**Financialization:
Murderess of Capitalism**

.....

Mateo Arias Rodríguez

E-ISSN 2619-6131

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Financiarización: Asesina del Capitalismo*

Financialization: Murderess of Capitalism

Mateo Arias Rodríguez**

Resumen

Desde una perspectiva histórica y filosófica, este ensayo busca vincular el reciente proceso de financiarización de la economía mundial con un proceso de evolución social reaccionario donde las nuevas condiciones productivas acercan al sistema más a una nueva forma de feudalismo que a alguna forma de capitalismo o de socialismo.

Con esto en mente, la primera parte de este escrito analiza las características del feudalismo; la segunda, tercera y cuarta la evolución del capitalismo; la quinta el papel de la financiarización y la Inversión Extranjera Directa (IED) en las crisis macroeconómicas recientes, la sexta entrada se discute el concepto de 'Tecnofeudalismo' como una subsiguiente etapa del imperialismo; y finalmente se presentan conclusiones hilando sobre lo expuesto.

Palabras clave: Financiarización, IED, Tecnofeudalismo, Pensamiento Económico, Historia Económica, Economía Política, Crisis.

Clasificación JEL: E44, F54, N20.



* **Artículo recibido:** 30 de marzo de 2022 | **aceptado:** 29 de septiembre 2022 | **modificado:** 6 de noviembre de 2022.

** Estudiante de pregrado en economía, Universidad Nacional de Colombia. **Correo-e:** maariasro@unal.edu.co

Abstract

From a historical and philosophical perspective, this essay delves into establishing a link between the recent worldwide economic financialization and a socially reactionary evolutionary process where the new productive conditions encroach the system more and more into a new form of feudalism, rather than to any form of capitalism or socialism.

Having said that, the first section of this dissertation analyses the main characteristics of feudalism, then the second, third and fourth sections develop on the evolution of capitalism, the fifth part inquiries into the role of financialization and Foreign Direct Investment (FDI) in recent macroeconomic crises. The sixth entry discusses the concept of 'Technofeudalism' as a possible next stage of imperialism. Finally, conclusions are woven from the aforementioned.

Keywords: Financialization, FDI, Technofeudalism, Economic Thought, Economic History, Political Economy, Crises.

JEL Classification: E44, F54, N20.

Feudalismo, antesala del capitalismo

Debido al tipo de análisis enfocado a la economía política que se manejará en este ensayo, se dará un mayor espacio a la historia, la filosofía y al análisis ideológico de los temas a tratar, contrario al exceso de modelos y datos descontextualizados que priman en la 'ciencia económica'. Por lo tanto, es primordial entender que -bajo el sesgo de los autores consultados- nada existe en un vacío idealista y ajeno a una realidad material e históricamente construida. Con esta noción y el objetivo final del escrito en mente, entender el pasado y el presente de nuestro modelo productivo se hace una necesidad obligatoria para empezar a especular sobre su futuro.

Luego de la caída del Imperio Romano -el cual se sustentaba en el sistema de relaciones sociales de producción esclavistas-, Europa vio desde aproximadamente el siglo VI, y consolidándose en el siglo X, el nacimiento de otra época. El feudalismo se organizó entorno a pequeños territorios en los cuales los reyes otorgaban derechos patrimoniales sobre la tierra y sus pobladores pobres a unos cuantos señores feudales

quienes debían usar sus ejércitos de caballeros y vasallos para proteger al campesinado y la servidumbre, así facilitar su trabajo agrícola, y, de esta manera generar ingresos en especie para ellos mismos y, a su vez, para los reyes.

Para Maurice Dobb (1950), el feudalismo europeo se caracterizó por seis aspectos: 1) Un bajo nivel tecnológico producido individualmente. 2) Producción de autoconsumo o consumo local no apta para mercados amplios. 3) Relaciones de servidumbre agraria -muchas veces con economías de escala- para los señores feudales. 4) Descentralización política. 5) Tenencia de la tierra condicionada a la titularidad de servicio por los lores. 6) Control judicial de los señores feudales sobre su población dependiente.

Es importante acotar que dentro de este sistema la organización social era empinadamente vertical y sin mucha capacidad de movilidad entre sus clases. La pirámide jerárquica de la división del trabajo era soportada por los campesinos y los siervos quienes estaban atados a la tierra que trabajaban a cambio de la garantía de un pancoger para su subsistencia; arriba de estos se ubicaban los artesanos y mercaderes quienes procesaban y comercializaban las materias primas; sobre ellos se asentaban los vasallos y caballeros que servían como músculo protector de las clases superiores e inferiores por encima de los anteriores se encontraban los señores feudales, la nobleza y el clero quienes fungían como agentes homogeneizadores de la cultura y la legalidad; y en la arista superior de esta pirámide se posicionaba el rey y algunas veces el sumo pontífice u otra máxima autoridad religiosa, solidificando la autocracia que caracterizaba a este sistema.

Con el paso del tiempo, el reducido capital que se podía acumular entre los hijos de los siervos, sirvió como semilla para el nacimiento de los mercaderes y artesanos, quienes poco a poco fueron desplazándose a los incipientes centros urbanos conocidos como burgos, en donde podían extraer un mayor valor sobre sus productos, dando paso eventualmente a la génesis de la burguesía. Según Dobb, las condiciones malthusianas de crecimiento poblacional en relación con el estancamiento productivo llevaron al declive de este sistema.

No obstante, Paul Sweezy (1950) ofrece una explicación alternativa más plausible. Partiendo de la caracterización de Dobb, el autor sostiene que las causas del declive tuvieron más que ver con el hecho de que el impulso del comercio interno llevó

a una mayor monetización y financiarización de la economía, facilitando el ascenso político y económico de la burguesía. Este proceso sólo se vio profundizado una vez empezara el mercantilismo de la modernidad con la expansión de las rutas comerciales marítimas de commodities con Asia, África y América, y con esto, el aumento en seguros sobre cargas y recompra de cartera. Para no extender innecesariamente este análisis, se opta por no elaborar sobre la historia del mercantilismo.

Independientemente de la conclusión de cada quien sobre lo que se conoce como el Debate Brenner, este escrito asumirá como precedente la postura de Sweezy, no obstante, los hechos finales fueron los mismos, la incipiente burguesía se cansó de las condiciones de explotación que los reyes mantenían sobre ellos y con el pie de fuerza de los trabajadores rurales terminaron derrocando este sistema mediante una revolución e instaurando un modelo de democracia liberal basado en un contrato social más amplio y no en los caprichos de un ser cuasi-divino.

Capitalismo incipiente

Posterior a varios conflictos sociales como la Revolución Gloriosa, la Revolución Francesa y las guerras de Independencias de Estados Unidos y otros Estados americanos, la consolidación de los nuevos contratos sociales y las ideas de la ilustración liberal se establecieron fuertemente en los Estado-nación, así como lo hicieron las fortunas de quienes heredaron el capital acumulado en los tiempos de los burgos, quienes a la larga captaron el poderío político y moldearon las constituciones a su beneficio.

Las relaciones sociales de producción bajo la cultura del siervo-señor feudal fueron reemplazadas entonces por las de proletario-burgués, este nuevo sistema sería conocido como capitalismo. Este nuevo modelo trajo consigo un periodo de increíbles cambios tecnológicos y mejoras generalizadas para las condiciones de vida derivadas de las nuevas relaciones productivas.

Complementando lo dicho por Paul Cockshott (2020), las características principales de este sistema son: 1) Todo o casi todo lo que se tranza en el mercado es de propiedad privada; 2) La libre oferta y demanda de bienes y servicios en los mercados,

que determinan los precios de los bienes e insumos de manera 'eficiente'; 3) La producción de estos bienes y servicios se da por la circulación de mercancías en el mercado a valores de intercambio mediante flujos monetarios tal que se busque el mayor valor de cambio uso; 4) La separación de la sociedad en clases según su relación con la propiedad, su función y remuneración monetaria; los trabajadores, quienes obtienen un salario a cambio de la propiedad de su tiempo transformando materias primas, los terratenientes; quienes extraen una renta por el uso de sus territorios o instalaciones; y los capitalistas, que generan una ganancia por sus inversiones en coordinar trabajo, tierra y capital -la acumulación de trabajo materializado en medios de producción, como maquinaria, know-how, etc.-; 5) La mayor parte de la producción de energía se hace artificialmente; 6) La población se encuentra principalmente en asentamientos urbanos sustentados alimentariamente por una producción agrícola tecnificada pero relativamente extensiva; 7) Una proliferación tecnológica tanto a individual como en el agregado social y productivo.

Cabe la salvedad de recordar que, bajo la perspectiva marxista, gran parte de las ganancias de los dueños de los medios de producción se derivan de la extracción de la plusvalía que genera el trabajador al vender su tiempo a cambio de un salario. (Marx, 1887a).

Gracias a la liberación de las capacidades productivas de los individuos, los avances tecnológicos no se hicieron esperar y se pudieron desarrollar descentralizadamente, generando pilares como las transformaciones energéticas e industriales de los diferentes tipos de motores, mejoras sustanciales en la metalurgia y la química, así como avances en el transporte vía embarcaciones cada vez más eficientes, y mejores caminos y trenes para el transporte de mercancías para los mercados interno y externo. Eventualmente, gracias a la acción no coordinada de egoísmos e intereses, el mercado debería propender a garantizar una mejoría en las condiciones de vida de todos a la vez que provee el escenario para la innovación y el desarrollo de las economías.

Si bien la tradición liberal crea ex post un mito fundacional sobre cómo esta época fue el auge del librecambismo, Ha-Joon Chang (2012) presenta un recuento histórico -desde 1500 hasta finales del siglo XX- radicalmente diferente, pues analizando las

cuentas nacionales, las políticas tarifarias y el desarrollo industrial de las principales economías de Europa, Asia y Norte América, encuentra que el *laissez faire* es tan irreal y absurdo como la economía del intercambio que plantean las ‘robinsonadas diesochescas’ que Marx (1844) critica de Adam Smith y otros autores liberales. Como se mencionó al inicio, la sociedad no existe en un vacío, sino en el cúmulo de la lucha de intereses de clase que se manifiestan en un momento y reglas específicas a su lugar histórico, cegados por las fantasías de las novelas de la época, se simplificó un sistema complejo y dinámico de relaciones sociales en una caricatura inútil de la realidad donde ni el dinero ni las subordinaciones productivas existen, dejando de lado un pasado de sucesos esenciales para la mejor explicación del funcionamiento institucional de los arreglos históricos, políticos, sociales, culturales, religiosos, y demás, que permean cualquier actividad económica.

Chang muestra que, viendo este impulso productivo, los líderes de los nuevos Estados constitucionales aprovecharon para hacer lo que hoy conocemos como industrialización por sustitución de importaciones, protección de industrias incipientes, fomento de exportaciones y en general otras formas de política comercial. Para 1840, aquellos que llevaban la ventaja industrial, con miras de sus nuevos objetivos comerciales, utilizaron la fuerza física y económica para imponer sus intereses en el mundo, manejando un doble estándar con los menos afortunados, mostrándose como una protección para la economía propia y fomentando la liberalización de los demás.

La expansión globalizada de estos intereses se conoce como colonialismo, la etapa inferior del capitalismo, pues, como sostiene Lenin (1917), la exportación de bienes producidos nacionalmente mediante la imposición colonial sobre el mundo menos desarrollado a cambio de su mano de obra barata y sus materias primas, y sus obligaciones de pago de deuda externa para financiar el capital necesario para desarrollarse. Consecuentemente, esto llevó a la concentración de la producción en un puñado de productores altamente eficientes que -sostenidos con ayuda de los Estados más avanzados y la banca internacional- generaron una estructura de corporaciones multinacionales y eventuales conflictos de interés de gran escala como la 1ª Guerra

Mundial, la materialización de la exportación de capital financiero a economías poco aventajadas por parte de los monopolios u oligopolios desarrollados, esto es bautizado por Vladimir Ilyich Ulyianov como imperialismo, la etapa superior del capitalismo.

Capitalismo desarrollado

Resumiendo lo anterior, el capitalismo parte de relaciones de asalariamiento y propiedad privada sobre los medios de producción, en un marco productivo de maximización de utilidades y minimización de costes, donde, mediante la competencia en el mercado, se concentran los productores en oligopolios y monopolios facilitados por el Estado y el sistema financiero internacional. Debería ser claro para quien esté leyendo, que este esquema trae consigo múltiples contradicciones internas.

Originariamente, según lo planteado por Adam Smith (1776), todo el producto del trabajo le pertenece al obrero, pero, a su vez, a este solo se le reconoce el salario, el cual tiende al mínimo monetario que permita costear la renta y la ganancia, así mismo, dice que todo se puede comprar con trabajo, sin embargo, no puede pagarlo del todo, por lo que debe venderse a sí mismo y su humanidad. Por otra parte, plantea que el capital es trabajo acumulado, no obstante, también sostiene que el dueño del capital no trabaja y el que trabaja no tiene capital. Así mismo, si el trabajo es lo único que aumenta el valor, el trabajador se debe someter al capitalista y al terrateniente. Finalmente, si el trabajo es el precio invariable de las cosas, Marx muestra que el precio del trabajo es increíblemente fluctuante en el mercado, mientras que la división del trabajo aumenta la productividad y el refinamiento de riqueza de la sociedad, este proceso empobrece al trabajador y lo hace aún más dependiente del capitalista.

Lo anterior responde a los problemas del trabajo abstracto dentro de la perspectiva del capitalismo; deshumaniza la condición sentipensante del trabajador y lo posiciona como una mera mercancía, pues al especializarse según su lucro diferencia aún más los salarios entre las labores más mecánicas y que emplean cada vez más gente que no puede entrenarse o educarse para poder acceder a salarios más jugosos, aumentando la desigualdad. Incluso si los salarios aumentan en términos absolutos,

así mismo aumentan las necesidades, deseos y pretensiones de toda la gente, por lo que una disminución en la pobreza absoluta puede fácilmente implicar un aumento en la pobreza relativa, pues las mejoras en las capacidades productivas proveen una mejora sustancial en la cantidad y calidad de bienes y servicios disponibles en la economía, pero que, al no poder ser asequibles para los trabajadores, solo contribuirán a frustrar más sus anhelos de superación. En sus inmortales palabras: “El hambre es el hambre, pero el hambre satisfecha por la carne cocida y comida con cuchillo y tenedor es diferente del hambre que nace de comer carne cruda con las manos, las uñas y los dientes.” (Marx, 1884, Pg. 25, traducción propia).

Por otra parte, autores como Smith, Mill, Ricardo, entre otros, pero especialmente Marx (1887b), tienen claro que -incluso incorporando innovaciones tecnológicas u otras herramientas que ralenticen el proceso- a medida que los factores más eficientes son usados su productividad marginal irá disminuyendo hasta llegar a ser cada vez más cercana a cero, este concepto se conoce como la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Debido a esta tendencia, se deberá incurrir en mayores costos de capital, lo que disminuiría la composición orgánica del capital (la ratio de trabajo y capital usado), esto llevaría a que en el largo plazo la productividad aumente, por lo que los productores de un mismo sector empezarán a competir vía precios para mantener su posición oligopólica.

En este orden de ideas, para poder sostener una ganancia esperada similar a la del periodo anterior, deberán aumentar las horas de trabajo o mantener artificialmente alto el ejército de reserva de trabajadores desempleados para bajar el costo de los salarios, no obstante, eso significaría que puede haber una crisis de demanda efectiva debido a que las personas carezcan de los medios para consumir los bienes y servicios que existen en la economía, generando una acumulación de inventarios y una disminución fuerte en la inversión, que desencadenaría más desempleo y el ciclo seguiría llevando a la recesión.

Empero, una tendencia no impone una regla, ni la hace del todo inevitable, como se mencionó anteriormente, hay formas de prevenir o ralentizar este proceso: unas de las más comunes son mediante el abaratamiento de mano de obra y materias primas

(así como una mayor explotación de los mismos), dependencia de deuda externa y literal ocupación militar; procesos que entran en la recomposición orgánica del capital. Estos fenómenos también pueden ser desencadenantes de crisis económicas, pero principalmente sociales, políticas y bélicas.

De acuerdo con Lenin (1917), el imperialismo es una evolución del capitalismo desarrollado y a este lo caracteriza: 1) La concentración de la producción en los dueños privados de los oligopolios y oligopsonios; 2) Hegemonía de grandes bancos para pagos internacionales y endeudamiento; 3) El capital financiero y su oligarquía como nuevos rentistas de los industriales monopolistas; 4) La primacía de la exportación de capital por sobre la exportación de mercancías; 5) La expansión de la frontera del mercado mediante la acción bélica; 6) El reparto del mercado entre esferas de influencia de tipo centro-periferia; 7) El parasitismo y la descomposición de la capacidad productiva; 8) El anticomunismo.

Habiendo estipulado algunas de las contradicciones internas del capitalismo que podrían traer su propio derrumbe, podemos observar síntomas de la alta posibilidad de esto con la crisis especulativa de 1929, la Gran Depresión. Según lo expuesto en Herrera (2017), con la burbuja inmobiliaria de Florida, creada a partir de derivados financieros sobre la tenencia de la tierra -así como otras formas de redescuentos y colateralización de deudas-, el alza en los mercados bursátiles y los problemas de liquidez generados por los préstamos a Inglaterra luego de instaurar de nuevo el patrón oro. Debido al exceso de inversión impulsado por sus acreedores adquirido durante la posguerra, Estados Unidos contaba con un superávit problemático en balanza comercial, y una alta dependencia a los bienes suntuarios. En conjunto con esto, los principales industriales e índices de productividad de la mayor parte los sectores (minero- energético, agrícola, metalúrgico, manufacturero, transportes etc.), veían una bajada estrepitosamente constante de sus tasas de ganancia. Lo anterior llevó al aumento de estafas, corrupción y acciones ilegales encubiertas por los bancos y políticos para mantener sus ganancias o pagar sus deudas.

Dejando de lado el análisis marxista- leninista, Delbianco y Fioriti (2011) fortalecen indirectamente lo expuesto, pues pormenorizan cómo después de la 2ª Guerra Mundial, aún sin recuperarse del todo del crack del 29 ni de la 1ª Guerra Mundial,

Europa en medio de su destrucción –que contaba con un 60% de su capacidad productiva preguerra- llevó a la construcción de una arquitectura financiera que facilitara la globalización de los mercados y la homogenización de los términos de intercambio, y de esta forma, evitar la aparición de tales magnitudes de conflicto bélico entre países por intereses comerciales o territoriales como los vistos en las dos guerras anteriores.

Durante julio de 1944, en New Hampshire, 44 países establecen los acuerdos de Bretton Woods, los cuales contemplaron cinco pilares: 1) Tipo de cambio fijo con relación a la moneda más fuerte -eufemismo técnico para decir dólar-. 2) Tasas de cambio fijas, pero ajustables según desequilibrios en los macrofundamentales. 3) La creación del FMI como ente previsor y preventivo de crisis cambiarias y déficits de balanza de pagos, así como del Banco Mundial como principal solvente de recursos de reconstrucción. 4) Controles de capital permitidos. 5) Precio fijo del dólar con respecto a la onza de oro troy (\$35 dólares por 31,1gms).

Para nadie debería ser un secreto lo que devino del FMI posteriormente; se convirtió en un instrumento de control de política macroeconómica a favor de ciertas economías desarrolladas. A su vez, el Banco Mundial se planteó para facilitar la ejecución del Plan Marshall, el cuál desembolsó el equivalente actual a \$135 billones de dólares entre 1948 y 1952, la efectividad de este se estima era de 50 centavos por cada dólar invertido, revigorizando efectivamente el comercio intra-europeo.

Posteriormente, debido a las consecuencias de la guerra de Yom Kipur -derivada de las acciones expansionistas de Israel- los países miembros de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) se aliaron en 1973 para reducir su producción y embargar todo el crudo que iba hacia los países que apoyaron a los hebreos, principalmente, las potencias imperialistas occidentales, USA, Japón, Francia y Reino Unido, según lo dicho por Siniver (2013). En 1971 Nixon ya había abandonado el patrón oro debido a la sobre impresión a la que tuvieron que incurrir para financiar los esfuerzos anticomunistas en Vietnam durante 20 años.

En conjunto con el panorama anterior, la situación incitó un aumento generalizado y sostenido de los precios de la energía, especialmente dañino para Estados Unidos,

donde se consumían el 33% de toda la producción energética del mundo, por su puesto, esto se vio reflejado directamente en el precio de todas las mercancías. Los efectos conjuntos de ambos choques marcaron oficialmente la muerte del sistema de Bretton Woods, así como el fin de la ‘era de oro del capitalismo’ y el Estado de Bienestar.

El capitalismo globalizado

Con una economía en estanflación de semejante magnitud, el sostenimiento de un Estado amplio y ‘paternalista’ se hacía cada vez más inviable. El malestar social se transmitió prontamente a un cambio de paradigma político y académico. Por lo tanto, controlar la inflación y reactivar la economía se volvieron los objetivos primordiales de los *policy makers* en los 70s, y, para su suerte, las ideas de Milton Friedman empezaban a permear en las discusiones de los tecnócratas que posteriormente darían nacimiento al mal llamado neoliberalismo liderado por Reagan y Thatcher.

De acuerdo con Castree (2010), este periodo se caracteriza ampliamente por las siguientes características: 1) Privatización de empresas estatales y de propiedad colectiva; 2) Mercantilización de recursos antes ajenos al mercado; 3) Desregulación y desinterés del Estado por las actividades individuales; 4) Re-regulación a favor del mercado; 5) Usar lógicas proxies del mercado en el manejo de las actividades del Estado; 6) El fomento estatal de ONGs privadas como solución a servicios usualmente estatales (alimentación, salud, etc.); 7) La creación ideológica de comunidades e individuos ‘autosuficientes’ y ‘libres’.

Desde el año 74’, acentuándose en los 90s y postergándose hasta entrados los 2000s, la política macroeconómica tendió a la desregularización de los flujos de capital al implementar un tipo de cambio flotante, lo anterior acompañado de una desintermediación bancaria que dio paso al crecimiento de grandes holdings de inversiones, también de la mano con una concentración de los sistemas financieros apalancados en la noción de ser ‘Too Big Too Fail’ y el aval todopoderoso de las calificadoras de riesgo, y finalmente, como consecuencia de las dos anteriores características, la aparición de nuevos instrumentos financieros que facilitaban la liquidez de los activos fijos.

Con los ingredientes descritos, sólo puede haber una receta para el desastre: un sistema increíblemente volátil, con amplias y constantes fluctuaciones de corto plazo para la tasa de interés, la tasa de cambio y el precio de los activos, condiciones perfectas para la propagación y el contagio de crisis macrofinancieras. Esto, pues, entre más interconectados estén los mercados mundiales -especialmente mediante el comercio, la inversión y las necesidades de infraestructura y financiamiento- a una misma moneda y una sola economía hegemónica, es más probable que perturbaciones graves se transmitan rápida y diferenciadamente entre los países. Uno de los mecanismos de transmisión más usuales son la reestructuración del gasto del Estado y los márgenes de tasa de interés que se ‘sugieren’ desde el FMI y la banca privada internacional para solventar problemas de balanza de pagos.

Rogoff y Reinhart (2009) por su parte estipulan las similitudes, *mutatis mutandis*, entre el Crack del 29 y el 2008. Iniciando con la liberalización generalizada en los 70s, no se hicieron esperar las bajas en la productividad luego del progresivo desmonte de la Unión Soviética; en el otro lado del mundo, la revocación del acta Glass-Steagal, la inflación hipotecaria, la especulación, el exceso de productos de “innovación en comunicaciones, aseguramiento y financiamiento”, la corrupción y consolidación bancaria, el exceso de inversión y endeudamiento de capitales extranjeros en USA. Las causas y consecuencias son semejantes en dirección, pero no en tamaño. Lo aprendido en las experiencias anteriores, así como la nueva interconexión comercial y crediticia multipolar con China, India y Rusia, controlaron un poco mejor el choque de demanda luego de la crisis.

Finalmente, posterior al 2008 y la crisis de deuda griega, las tendencias han ido cambiando lentamente y cada vez es más normal ver restricciones parciales al sector financiero. No obstante, con la pandemia del COVID-19, la crisis de los contendores, el conflicto en Ucrania y efecto en las cadenas de suministros; las necesidades de estímulos han facilitado la sobreimpresión de dinero, vía efectos Cantillon, este ha sido acaparado por el sector financiero y sus efectos distributivos han contribuido a las presiones inflacionarias. Esto ha contribuido a profundizar la ya complicada situación de financiarización mundial.

Financiarización, Inversión Extranjera Directa y Crisis

Aalbers (2019) define la financiarización con seis características: 1) Un proceso recurrente en la historia de los sistemas económicos, particularmente uno que augura el otoño de una hegemonía. 2) La revolución de servicios financieros no bancarios, soportada en el apalancamiento y los costos transaccionales. 3) La dominancia del sector financiero sobre el sector real como principal fuente de ingresos. 4) La conversión de sectores tradicionalmente productivos a los intereses del sector financiero. 5) La transformación de activos reales en activos financieros. 6) El permeo de prácticas financieras en servicios estatales. 6) La reorientación de la racionalidad de los individuos y los hogares hacia la lógica financiera.

Para este autor -soportado en hombros de gigantes como Arrighi, Wallerstein y Braudel- es un proceso recurrente en la historia donde se evidencia la expansión financiera como una expresión directa de un periodo importante de sobreacumulación de capital. Volviendo a lo que se había discutido sobre la caída del feudalismo, *mutatis mutandis*, se podría sintetizar como una forma primitiva de financiarización.

En la actualidad, esta capacidad de inversión se traduce en la aparición de los lobbies y su gasto; el Corporate Europe Observatory estima que la industria financiera gasta alrededor de \$120 millones de euros al año en sobornar legalmente a los políticos, gastando casi 30 veces más que las asociaciones sindicales y civiles.

En lo expuesto por Abeles, Grimberg & Valdecantos (2018), investigadores de la CEPAL, se plantea cómo la diferencia entre la IED y la deuda a corto plazo se ha venido desdibujando cada vez más, controvirtiendo los hechos estilizados sobre cómo la IED se supone debe ser un 'colesterol bueno', mientras que la deuda de corto plazo es 'colesterol malo'. Estas afirmaciones suponen que la IED es un flujo de formación bruta de capital orientado al menos a 10 años, pues no es fácilmente liquidable ni repatriado. No obstante, debido a la aparición de nuevos instrumentos financieros, estas inversiones se comportan cada vez más como acciones, incluso como bonos a tiempo fijo. En conjunto con lo anterior, el aumento de los efectos de acarreo -endeudamiento en países con tasa de interés baja e inversión especulativa en países con mejor tasa de interés- ha conllevado a incrementar la brecha existente entre el grado de endeudamiento y la inversión productiva.

Partiendo del modelo de Domar, plantean que en economías estructuralmente deficitarias es necesario que exista un nivel de endeudamiento externo que permita financiar el exceso de importaciones de bienes de capital y consumo. Dicho nivel, por supuesto, debería contar con una estrategia de sostenibilidad basada en que los pagos de intereses se mantengan por debajo del ritmo de crecimiento de las deudas.

Se podría pensar que la IED fuese una buena forma de impulsar las fuerzas productivas y fomentar el desarrollo de los países, pues debería generar un aumento en las exportaciones netas mediante una diversificación y especialización de la canasta exportadora o una sustitución de importaciones. Sin embargo, lo que la evidencia sugiere es que, debido al aumento de la liquidez de los activos fijos, lo que termina pasando es una acumulación de reservas internacionales y superávits fiscales -derivados de una reducción de gasto e inversión pública- que ralentizan los programas de desarrollo.

De acuerdo con las cifras de estos autores cepalinos un poco más de dos terceras partes de la entrada IED de los últimos 30 años en Latinoamérica y el Caribe se destina para fusiones, adquisiciones e inversiones especulativas. Mientras que el impacto del indicador de estrés cambiario parece indicar que la incertidumbre cambiaria fomenta una salida de capitales constante, la cual se enmascara dentro de la IED y no es contabilizada correctamente en la mayoría de los análisis. Esto, pues, las cuentas nacionales e internacionales tienden a considerar a las utilidades retenidas como parte de la IED, sin mayor preocupación sobre cómo se inviertan estas, desmintiendo el hecho estilizado de que la IED funciona como un estabilizador automático. Por supuesto, esto muestra cómo se desdibuja la línea entre inversiones de largo y corto plazo, lo que pone en duda la capacidad de la repatriación de utilidades en momentos de ralentización de la economía local. Otro mecanismo muy utilizado por la estructura de financiarización actual, son los préstamos intraempresariales, que, junto a la repatriación de utilidades, componen el 68% de las salidas de capital en la región.

Los tres mecanismos, acarreo, repatriación de utilidades y préstamos intraempresariales funcionan como un circuito financiero perverso, pues las filiales asumen deuda a bajo interés y lo repatrian a la casa matriz vía préstamos intraempresariales, esto debido a que este tipo de accionares no están contemplados en la mayoría de los controles de capital.

Por su parte, Delbianco & Fioriti (2011) plantean que, en Latinoamérica y el Caribe, este tipo de fenómenos de financiarización fomentan cuatro tipos de crisis: cambiaria, bancaria, de deuda interna y de deuda externa. La liberalización de los mercados financieros hace a los países ser especialmente vulnerables a las crisis gemelas -crisis paralelas de dos o más crisis diferentes en menos de dos años y medio entre sí-, cada vez más frecuentes y agudas, a la vez que facilita el contagio de las crisis en las economías desarrolladas a las del Sur Global. El balance que presentan los autores plantea que el exceso de ahorro global en la economía termina por propender en la malinversión de los recursos. Esto se evidencia al mostrar cómo los aumentos en la cuenta de capital no se traducen en un aumento de las exportaciones, generando desbalances en la cuenta corriente. A su vez, contienden la idea de que mercados financieros liberalizados llevan a una mejora en la calificación de riesgo, pues durante los últimos 40 años, las primas de riesgo asociadas a las inversiones en los países se han sostenido particularmente altas.

Construyendo un modelo de evaluación de impacto, estos autores plantean el flujo y magnitud de los flujos de capitales para residentes y no residentes, mostrando cómo las crisis recientes afectan asimétricamente a los nacionales y a los extranjeros, pues los segundos corren más riesgo de verse afectados por defaults y expropiaciones. Utilizando una muestra de 16 países de la región, describen el comportamiento procíclico de ambos flujos de capitales, así como comprueban empíricamente el hecho de que la mayoría de los países presentan al menos tres crisis gemelas y cada vez más cercanas, esto mediante el uso de pruebas avanzadas de quiebre estructural.

Retomando la definición dada de la financiarización, las innovaciones en este sector son cada vez más rápidas y contundentes. Es cada vez más palpable la relevancia que tienen la aparición del FinTech, FinMed, ecommerce, y demás nombres llamativos para hacer más mediáticamente masticable la conjugación macabra que ocurre entre las tecnologías de la información y las finanzas especulativas.

Tecnofeudalismo

La penetración de las nuevas tecnologías de la información en la producción, así como en el Estado, la universidad, y todos los aspectos de la vida es innegable. Económica y sociológicamente se podría -y debería- hablar más sobre los impactos que tiene la digitalización social, de acuerdo con cifras a julio de 2022 de DateReportal (2022): 96,2% de la población mundial entre 16 y 64 años cuenta con un celular propio, 63,1% de las personas son usuarios de internet, y 59% son usuarios activos de alguna red social. Más sorprendentemente, en promedio pasamos 6 horas y 49 minutos en internet al día, un poco más de una tercera parte de este en alguna red social. Así mismo 91,86% de las búsquedas en internet se realizaron mediante Google. En la red, alrededor del 61,7% del contenido se encuentra en inglés. 82% de las personas consumen noticias en algún medio digital, 57% de las cuales lo hacen de alguna red social, cerca del 43% confían ciegamente en las noticias. 30% de los usuarios emplean alguna forma de servicio financiero digital. 57,5% de las personas efectúan compras en ecommerce.

La actual arquitectura financiera de la economía, así como muchos de los procesos contradictorios internos del neoliberalismo han llevado a que pensadores como Waters y Crouch (2020) hablen de un “neoliberalismo autoritario”, entendiéndolo como la nueva expresión de represiones a las protestas populares ante estas políticas, el gran complejo militar-industrial-carcelario, de la mano de constantes expansiones monetarias con ajustes de austeridad fiscal.

Añadiendo a su planteamiento sobre la metamorfosis que está experimentando la economía política, de acuerdo a Waters (2020) el Tecnofeudalismo se puede identificar con las siguientes características: 1) La reconfiguración de la sociedad y la economía mundial alrededor de ciertas formas de organización tecnológica interconectada digitalmente mediante oligopolios del sector FinTech; 2) La transformación de las relaciones proletario-burgués por las de Tecno-Oligarca y Tecno-Común; 3); 4) La relación de la población con el Estado se asemeja más a la que se vivía en la autocracia -por mucho plutocracia- del feudalismo.

La reciente crisis derivada del COVID-19 muestra un pseudokeynesianismo superficial con características de doctrina de shock. Esto, en concordancia por lo

dicho por Aalbers sobre la financiarización, podría intuir la muerte del neoliberalismo, incluso del capitalismo.

Para elucidar un poco la idea, este término se refiere a la reacción a las demandas sociales que se ven interpeladas por una estructura institucional reaccionaria que promete una solución de corto plazo en vez de cambios sistémicos, como es el caso de la mano de obra cuasi esclavista a la que se somete a quienes cumplen los estereotipos del entramado relacional productivo.

Mediante las redes sociales se generan cantidades masivas de datos, tanto de comportamiento de consumidores y productores, como de tendencias en los mercados, incluso de datos biométricos, esto se conoce como la Big Data. A su vez, hay un aumento generalizado en los casos de corrupción que el manejo de esta información permite, usualmente relacionados con los actores institucionales del entramado financiero. Los problemas de lavado de activos más serios se dan de forma institucional, como muestran los papers de Panamá, FINCEN, Pandora¹. Por no mencionar el documental *The Great Hack* (2019) donde se retrata el caso de Cambridge Analytica, compañía de tratamiento de datos que mediante el manejo de información de Facebook terminó influenciando la elección presidencial de 2016 que terminó con Donald Trump como ganador.

Con la expansión de las nuevas tecnologías de la información, la aparición de los algoritmos de inteligencia artificial basados en Machine Learning y Deep Learning generan mayores complejidades y facilidades en los instrumentos financieros, a saber, los criptoactivos y los Smart Contracts que dominan cada vez más las interacciones entre empresas y facilitan la especulación a nivel mundial. Es importante recalcar que formas más avanzadas de criptomonedas derivadas de los Smart Contracts, como los stablecoins, los tokens y las Central Bank Digital Currencies (CBDC) obtienen su valor a partir de encajes colateralizados de forma real con activos como los precios de metales preciosos, activos financieros estables, divisas fuertes o monedas soberanas. Incluso, en el caso de los tokens, pueden estar respaldados únicamente por el fetichismo de tener

1. Y los que faltan por destaparse, hasta Shakira se ha visto vinculada en esto como muestra Cucalón para CNN (2022).

una mercancía “realmente única” al ser representaciones abstractas, pero individuales, del valor especulativo de cierto bien, como los Non Fungible Tokens -el arte digital, videos, audios, imágenes, etc. encriptadas para no poder enviarse sin ceder derechos de propiedad, ignorando que existe el clic derecho y la opción de salvar imagen-.

Se abre entonces una discusión mucho más interesante y útil sobre: primero, la inevitabilidad de la digitalización monetaria mundial, y segundo, sus usos y alcances. Los nuevos protocolos europeos y chinos sobre el uso de moneda digital para pagos bilaterales del comercio proveen un primer marco referencial como mencionan Bansal & Singer (2022), sin olvidar, por supuesto, los problemas inherentes de vigilancia y auditoria de las transacciones e instrumentos de pago electrónico.

Es la opinión del autor de esta misiva que el capitalismo ha fallado debido a su arquitectura financiera deficiente que permite los efectos Cantillon, derivados del alto poder de decisión que detentan las financieras internacionales, pues, si bien la FED ha expandido de manera casi que exponencial su M1 (rondando el borde de tasa 0 nominal desde la crisis de 2008), esto se ha traducido en un aumento de los derivados financieros y no en la penetración de este dinero en los hogares, como evidencia Rakviashvili (2021).

Žižek y Varoufakis (2021) sostienen la idea de que el capitalismo ha cambiado desde la crisis del 2008, solidificando esta tendencia con el COVID-19. Al principio de este ensayo se ahondó bastante en el feudalismo, precisamente para poder explicar cómo se parece más al sistema actual en el que vivimos. De nuevo, en esta configuración político-económica, no existían mercados desarrollados, pues los señores feudales que detentaban el oligopolio sobre la tierra y las armas les expropiaban a los siervos los frutos de su trabajo. Con la caída del antiguo régimen, estas relaciones fueron reemplazadas por el asalariamiento, la explotación de mercados emergentes y la búsqueda de ganancias privadas. Posterior a las crisis recientes, esto se ha mantenido artificialmente zombi mediante el constante bombeo de dinero de los bancos centrales.

En este sentido, Varoufakis en charla con Žižek (2021) ofrecen una perspectiva panorámica, donde la dependencia estructural del manejo y procesamiento de datos que nos atañe gracias al GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft), en conjunto con

las recientes crisis económicas (2008, Grecia y COVID-19), ha traído consigo la muerte del capitalismo, que en contravención a lo dicho por Marx, esto no trajo consigo el socialismo, sino que nos regresó a una variación del feudalismo, donde el contrato social ya no se da a partir de relaciones de protección o evangelización a cambio de servidumbre, sino que se da a partir de generación de datos a cambio de su explotación productiva de forma agregada.

Con este nuevo momento histórico -el Tecnofeudalismo- hay una expropiación de datos por un puñado de firmas capaces de hacerlo, el GAFAM, un oligopolio poderoso que vive de la acumulación de un capital intangible para la mayoría, como es la Big Data. A la vez que, como sostiene Deleuze (2017), hay un aumento del control que los oligarcas, los reaccionarios y los políticos tienen sobre el territorio humano mediante la tecnología. Esta suerte de ciberpanóptico permea todas las facetas de la autodeterminación sociopolítica de los individuos y las identidades de clase, nacionalidad, sexual, género, raza, etc., y son empeoradas mediante la constante financiarización que terminan facilitando la intangibilidad del capital y su concentración en un número de manos cada vez más reducidas, volviendo a un sistema de 'reyes' materializado en los tecnócratas especuladores.

Conclusiones

Según Marx (1887c), los dolores del parto de la historia manifiestan el nacimiento de una nueva sociedad, podemos interpretar las crisis internacionales recientes como las cada vez más pulsantes contracciones de la inminente aparición de un nuevo sistema social. Como buenos reaccionarios, se avanza para devolverse.

El sinfín de innovaciones tecnológicas y financieras han permitido una regresividad del sistema político y distributivo que domina la economía mundial. En este sentido, el Tecnofeudalismo fomenta la aparición de nuevas clases sociales, a saber, los Tecno-Oligarcas y los Tecno-Comunes. La relación concomitante entre productores de información y procesadores de esta, permite que cada vez se alejen más la producción de bienes reales y la renta generada de la especulación con información. Un proceso interesante para evaluar este fenómeno sería el caso de la bitcoinización de la economía salvadoreña.

A la vez, el omnisapiente algoritmo pareciera que reconfigura las identidades subjetivas mediante la creación de círculos de aplausos, o cámaras de eco virtuales, lo que permite reducir la capacidad de organización efectiva, pues atomiza las luchas populares que podrían revolucionar este sistema.

Parafraseando a Žižek (2010) sobre Gramsci: “El viejo mundo se muere. El nuevo tarda en aparecer. Y en ese claroscuro surge la era de los monstruos”. Por otra parte, Varoufakis (2015) nos presenta la idea del sistema financiero como el Minotauro de Creta, que debe ser constantemente alimentado con la carne de los jóvenes de la región a cambio de protección (esclavitud de deuda externa a cambio de ‘desarrollo y crecimiento’), no obstante, este monstruo ha sido herido mortalmente con cada crisis, y el alzamiento de nuevos monstruos es inminente.

No obstante, como el Monstruo de Frankenstein, hay criaturas creadas nobles, pero que carecen de la estética hegemónica, por lo que son rechazadas por la sociedad debido a sus prejuicios heredados, la desinformación y la propaganda nefasta. Cabe recordar que el Monstruo (que permanece sin nombre como todas las cosas viles), al caer en el ostracismo utiliza este tiempo para volverse un ser letrado y articulado en las lógicas de quienes lo han negado, lo que le permite tener un mirada amplia y crítica sobre los valores de esa misma sociedad que se apabulla ante su presencia. A falta de una mejor analogía, el Dragón chino es un híbrido entre lo mejor del capitalismo y del socialismo. A su paso trae prosperidad para unos (el Sur Global) y fuego fulminante para otros (el Norte Imperial), pues China ha salvado la economía mundial varias veces, pero no gratuitamente, ya que alrededor de la mitad de los bonos de deuda soberana de USA se encuentran en manos sónicas, como menciona Herrera para el Periódico UNAL (2019).

A lo largo de este escrito se expusieron conceptos clave para entender el cambio histórico que estamos viviendo, en el centro de todo, la financiarización y las nuevas tecnologías al servicio de la oligarquía. Esta violencia económica se ha traducido en constantes crisis que afectan principalmente al proletariado internacional, ahora Tecno-Comunes.

Debería ser claro, pues, que se necesita un mayor control político de este tipo de situaciones si el objetivo es progresar como humanidad, en vez de caer en narrativas y accionares reaccionarios como los que se trataron anteriormente.

Referencias

1. Aalbers, M.B. (2019) Financialization. In: D. Richardson, N. Castree, M.F. Goodchild, A.L. Kobayashi and R. Marston (Eds) *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*. Oxford: Wiley.
2. Abeles, M., Grimberg, F., & Valdecantos, S. (2018). La inversión extranjera directa en América Latina: Algunas implicancias macrofinancieras.
3. Amer, K., & Noujaim, J. (2019). *The Great Hack*. Netflix.
4. Bansal, R., & Singh, S. (2021). *China's Digital Yuan:: An Alternative to the Dollar-Dominated Financial System*. Working paper). Carnegie Endowment for International Peace. https://carnegieendowment.org/files/202108-Bansal_Singh_-_Chinas_Digital_Yuan.pdf.
5. Castree, N. (2010). Neoliberalism and the biophysical environment 1: What 'neoliberalism' is, and what difference nature makes to it. *Geography Compass*, 4(12), 1725-1733.
6. Cockshott, P. (2020). *How the world works: the story of human labor from prehistory to the modern day*. Monthly Review Press.
7. Cucalón, A. V. (2022, September 27). *Shakira irá a juicio oral en España por 6 presuntos delitos fiscales*. CNN. Retrieved September 30, 2022, from <https://cnnespanol.cnn.com/2022/09/27/shakira-ira-a-juicio-oral-en-espana-por-6-presuntos-delitos-fiscales-orix/>
8. DataReportal (2022), *Digital Around the World*. Recuperado de: <https://datareportal.com/global-digital-overview>
9. Delbianco, F. A., & Fioriti, A. (2011). Volatilidad de los flujos de capitales y quiebres estructurales en América Latina y el Caribe.
10. Deleuze, G. (2017). *Postscript on the Societies of Control* (pp. 35-39). Routledge.

11. Ha-Joon, C. (2012). Kicking away the ladder: Neoliberalism and the 'Real' History of capitalism. In *Developmental Politics in Transition* (pp. 43-50). Palgrave Macmillan, London.
12. Herrera, B. (2017). *Globalización financiera: banca, regulación y crisis. Parte I: Capítulo 2. Grandes crisis financieras internacionales* (páginas 172 - 262)
13. Herrera, B. (2019, Junio 7). Las tierras raras y otras "armas" secretas de China contra Estados Unidos. Recuperado en Octubre 30, 2022 de: <https://unperiodico.unal.edu.co/pages/detail/las-tierras-raras-y-otras-armas-secretas-de-china-contra-estados-unidos/>
14. Lenin, V. I. I. (1917). *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*.
15. Marx, K. (1887a). *Das Kapital* (F. Engels, Ed.). Vol 1. Capítulo 8. Regnery Publishing. Recuperado de: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/ch8.htm>
16. Marx, K. (1887b). *Das Kapital* (F. Engels, Ed.). Vol 1. Capítulo 23. Regnery Publishing. Recuperado de: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/ch23.htm>
17. Marx, K. (1887c). *Das Kapital* (F. Engels, Ed.). Vol 1. Capítulo 31. Regnery Publishing. Recuperado de: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/ch31.htm>
18. Marx, K. (2020). *Wage labour and capital*. UNION BOOKS.
19. Marx, K. , & Marx, K. (1932). *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844* (A. Blunden, Trans.).
20. Rakviashvili, A. (2021). *Monetary policy and inequality*. Available at SSRN 3929595.
21. Reinhart & Rogoff. (2009). *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Parte V y Capítulo 13. The U.S. subprime meltdown and the second great contraction y The U.S. subprime crisis: an international and historical comparison (páginas 199 - 214)
22. Siniver, A. (Ed.). (2013). *The Yom Kippur War: Politics, Legacy, Diplomacy*. Oxford University Press, USA.
23. Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*.
24. Sweezy, P. M., & Dobb, M. (1950). *The transition from feudalism to capitalism*. *Science & Society*, 134-167.
25. Varoufakis, Y. & Žižek, S. (Conferencia, 21-10-2021). *Indigo Festival of Ljubljana: Yanis Varoufakis in conversations with Slavoj Žižek*. Cukrarnangallery. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=0ODuleYZwbs>

26. Varoufakis, Y. (2015). El minotauro global: Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial. Debolsillo.
27. Waters, A. (2020). Will neoliberal capitalism survive the coronavirus crash or is this the beginning of techno-feudalism? *The Journal of Australian Political Economy*, (86), 406–431. <https://search.informit.org/doi/10.3316/informit.664880332032803>
28. Žižek, S. (2010). A permanent economic emergency. *New Left Review*, 64(1), 85-95.





Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

Teoría de Juegos y el Comercio Internacional: El Mercado del Café Como un Juego de Negociación

***Game Theory and International
Trade: The Coffee Market
as a Negotiation Game***

.....

***Esteban Arriaga Tinjacá
Sara María Garavito Jiménez***

E-ISSN 2619-6131



Teoría de Juegos y el Comercio Internacional: El Mercado del Café Como un Juego de Negociación

Game Theory and International Trade: The Coffee Market as a Negotiation Game

Esteban Arriaga Tinjacá
Sara María Garavito Jiménez**

Resumen

La historia del café en Colombia corresponde a un proceso de especialización, derivado de la bonanza cafetera del siglo XX, perfilando al país como productor destacado. Consecuentemente, esta investigación trata el comportamiento de las exportaciones de café y las ganancias de esta, por ser un destacado *commodity*¹. Subsecuentemente, se busca entender con la ayuda de la Teoría de juegos, la dependencia de la demanda externa y de relaciones diplomáticas con otros productores.

Palabras clave: Teoría de juegos, mercado, comercio internacional, acuerdos.

Código JEL: C61, C72, C73, D24, D25, D43, F12, F23, F53, P13, P52.



* **Artículo recibido:** 1 de julio de 2022 | **aceptado:** 16 de septiembre 2022 | **modificado:** 6 de noviembre de 2022.

** Estudiantes de economía, Universidad Nacional de Colombia. **Correos-e:** earriaga@unal.edu.co y sgaravitoj@unal.edu.co

1. Sean los bienes *commodity* insumos, materias primas o bienes de consumo de corte genérico y homogéneo con renta variable y retorno alto, cuyos precios y mercados dependen de múltiples factores externos, como las dinámicas económicas alrededor del mundo, en que pueden venir clasificados como *commodity* energéticos, agrícolas, cárnicos, financieros, índices y monedas. Particularmente, para el desarrollo de este trabajo, al considerar bienes *commodity* nos referimos puntualmente a los bienes de corte energético y agrícola. Tania Díaz (2022), tomado de la página web Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/que-son-los-commodities>.

Abstract

The history of coffee in Colombia corresponds to a process of specialization, derived from the coffee bonanza of the XX century, profiling the country as an outstanding producer. Consequently, this research deals with the behavior of coffee exports and the profits of coffee as an outstanding commodity. Subsequently, it seeks to understand with help of Game Theory, the dependence on external demand and diplomatic relations with other producers.

Key words: game theory, market, international trade, agreements.

JEL code: C61, C72, C73, D24, D25, D43, F12, F23, F53, P13, P52.

Introducción

La teoría económica y la economía política se han encargado de estudiar el comportamiento de los individuos en sociedad, particularmente, el estudio de las situaciones de coordinación y cooperación entre ellos permite entender mejor el funcionamiento de las actividades económicas dentro de los países. Teniendo en cuenta lo anterior, es importante destacar el surgimiento de la economía del comportamiento como una herramienta de análisis de las interacciones entre agentes racionales, la cual permite extender su objeto de estudio sobre la acción individual de los Estados. Sin embargo, a pesar de los importantes avances en la materia, resulta indispensable entender que el estudio de las dinámicas económicas en medio de un contexto de fuerte interdependencia entre países requiere de un análisis multidimensional, donde cabe preguntarse si es posible extender el estudio de la economía conductual, bajo los supuestos de racionalidad y agentes representativos, para modelar comportamientos más complejos como los que conforman las relaciones comerciales entre países.

Por lo anterior, la pregunta de investigación es la siguiente: ¿Qué conclusiones sobre las ganancias del comercio se pueden obtener a partir de la implementación de la Teoría de Juegos para entender las relaciones comerciales internacionales del mercado colombiano del café? Puntualmente, se cuestiona si es posible plantear estas relaciones comerciales como un juego de negociación, donde existe una gran complejidad dadas

las relaciones bilaterales y múltiples estructuras de mercado presentes en el comercio internacional, resultando clave emplear la teoría de juegos como base para modelar el comportamiento de estos partiendo de tres principios. En primer lugar, la identificación y caracterización de los agentes involucrados en el juego, en este caso Colombia y sus principales aliados comerciales, junto con sus funciones de utilidad. En segundo lugar, identificar el tipo de juego con sus posibles estrategias. Por último, estimar adecuadamente los pagos para cada agente teniendo en cuenta la evidencia empírica existente.

Particularmente, el análisis de las relaciones comerciales internacionales resulta importante dada su utilidad práctica en el estudio de los determinantes del crecimiento y desarrollo económico de los países en el largo plazo, donde su tratamiento no debe ser un desarrollo meramente teórico, sino que, debe tener cierto alcance sobre los resultados prácticos. De forma puntual, se observará que el estudio de las dinámicas comerciales entre países ayuda a comprender los determinantes de sus actividades económicas, donde se pregunta por el caso particular del funcionamiento de las relaciones comerciales internacionales de países en desarrollo, cuyo mercado externo depende fuertemente de las dinámicas en el resto del mundo.

Luego, para el desarrollo de este trabajo se hace énfasis en modelar las dinámicas del mercado externo del café en Colombia haciendo uso de la Teoría de juegos, cuyo objetivo principal es analizar el caso del mercado de bienes tipo *commodity* y las interacciones con los principales socios comerciales del país, esto considerando su incidencia histórica sobre el crecimiento económico de largo plazo. Por lo anterior, se debe tomar en cuenta adicionalmente el análisis sobre los Tratados de Libre Comercio (TLC) que han determinado la actividad económica de las últimas décadas, tomando en cuenta las buenas relaciones diplomáticas de Colombia con sus pares comerciales, contando con numerosos acuerdos y alianzas económicas con la Unión Europea, la Alianza del Pacífico y Mercosur. Por lo que, resulta necesario establecer un ejercicio de comparación con los resultados históricos sobre la apertura y dependencia de estos mercados hacia los factores externos, esto con el objetivo de evaluar la pertinencia empírica que puede llegar a tener un análisis desde la teoría de juegos y eventualmente generar recomendaciones de política pública.

Partiendo de la pregunta problematizadora y del desarrollo de esta investigación se van a revisar algunos avances en materia de teoría de juegos respecto al tema, considerando que si bien el estudio del comercio internacional parte de un marco teórico dado por la economía política, en la actualidad encontramos que existen numerosos trabajos contemporáneos que estudian mercados particulares desde la economía conductual, donde podremos encontrar las bases metodológicas para modelar las dinámicas del mercado de *commodities* y posteriormente realizar un contrafactual con la evidencia empírica encontrada.

Ahora bien, como se mencionó anteriormente, el mercado del café siempre ha sido objeto de interés en el estudio de las relaciones comerciales internacionales de Colombia por su importancia en materia de exportaciones, así como su reconocimiento a nivel mundial. Por ello, dada la motivación de este trabajo y alcance de este, resulta relevante revisar los Acuerdos de Libre Comercio disponibles en la página del Ministerio de Comercio (Min Comercio) y la Organización de Estados Americanos (OEA), junto con los informes presentados por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, ya que estos contienen datos sobre la producción diferenciada por especie, volumen de exportación, valor agregado y destino comercial. Adicionalmente, se va a considerar otros trabajos de historia económica como los desarrollados por Kalmanovitz (1982-2006), que presentan los resultados y consecuencias históricas de las políticas económicas sobre este mercado en particular, esto con el fin último de dar un análisis integral y establecer un cuadro comparativo entre el estudio teórico y la evidencia empírica, aportando nuevos matices al estudio del mercado.

Marco Teórico

Considerando la diversidad de bienes y mercados existentes, el marco teórico parte del estudio del mercado del café, tomando como referencia principal el trabajo desarrollado por Patrón (1995) “El mercado internacional del café: Una aplicación de la Teoría de Juegos”, el cual estudia este mercado en Colombia y analiza el impacto sobre el bienestar con herramientas cuantitativas traídas de la economía conductual, donde su objetivo central es entender las relaciones comerciales como una interacción de comportamientos

estratégicos y negociaciones que resultan determinantes en el crecimiento económico, estableciendo a su vez un cuadro comparativo del comercio con y sin acuerdos, evaluando su pertinencia y posible permanencia en el largo plazo. Particularmente, se encuentra que en este artículo existe un importante valor agregado dada su aplicación de la teoría de juegos a variables macroeconómicas y su modelo del funcionamiento de los diferentes componentes de oferta en un país, siendo la base metodológica del presente trabajo.

Así mismo, serán consideradas algunas investigaciones posteriores como las desarrolladas por Tamayo et al. (2019) en las cuales estudian el comportamiento de las exportaciones de café hacia EE. UU. antes y después de la firma del TLC, permitiendo hacer una mejor identificación de los agentes y variables de estudio, en las cuales remarcan la fuerte dependencia del comercio internacional colombiano de condiciones externas y de este tipo de tratados, siendo un factor positivo sobre la balanza de pagos colombiana. Por otro lado, al considerar que el factor calidad ha sido a su vez determinante para el éxito comercial de este *commodity*, se tomará el análisis presentado por Soto y Yoshida (2020) quienes introducen las características del producto como factores relevantes que inciden en la comercialización de este, ampliando el espectro de incentivos de las actividades comerciales ante bienes que no cumplen con ser necesariamente homogéneos, sino que requieren de algún tipo de diferenciación para ser comercializados, consolidando la reputación de los países exportadores.

Por otro lado, se van a considerar otros trabajos de teoría de juegos aplicada, como los presentados por Monsalve (2017) y Perconig (2019), los cuales sirven como guía metodológica dado que presentan múltiples análisis según la estructura del mercado o el tipo de bien, lo que permite identificar los modelos de competencia más pertinentes para el estudio del comportamiento de los agentes postulados y los posibles resultados del juego planteado. Acorde con Monsalve (2018), se deben esclarecer en primer lugar los jugadores con sus funciones de utilidad, las estrategias y eventualmente definir una estructura de pagos que considere a su vez la evidencia empírica, lo que permite construir un sistema que converja matemáticamente a un equilibrio estable dada la consistencia temporal que otorga el factor de descuento.

Hay que tener en cuenta que, al tratarse de países en medio de una relación comercial, es posible partir del planteamiento de un juego extensivo de negociación con memoria perfecta², lo que permite condensar el comportamiento estratégico que propone una situación de coordinación comercial en el largo plazo. No obstante, se deben plantear unas funciones de utilidad que consideren variables macroeconómicas que capturen el impacto del comercio internacional sobre el crecimiento económico, lo que debe permitir desarrollar un ejercicio de estática comparativa, simplificando el análisis sobre los determinantes estratégicos del ejercicio comercial de un país dependiente de los factores externos.

Por su parte, Perconig (2019) en su análisis del conflicto comercial entre Estados Unidos y China, haciendo uso de la Teoría de Juegos, demuestra el tipo de estrategias e incentivos que tienen los países en el comercio internacional y que puede ser planteado como un problema de optimización, cuyas funciones y restricciones se relacionan con los objetivos comerciales de cada país, comprobando su modelo estático con una regresión econométrica entre objetivos de cada país como variable dependiente, y exportaciones realizadas como variable explicativa, demostrando su correlación positiva, obteniendo consecuentemente que el Equilibrio de Nash explica los comportamientos comerciales de países enfrentados a los retos que trae consigo la globalización y la cooperación internacional, siendo que desde el análisis del dilema del prisionero y la consolidación de mercados imperfectos de tipo Oligopolio de *Stackelberg*, concluye que los mejores resultados son derivados de los acuerdos bilaterales entre países, donde queda preguntarse por su aplicabilidad para el presente objetivo del documento.

2. Sea un juego de forma extensiva con memoria perfecta un juego desarrollado por etapas dado un conjunto de jugadores con información cuasi perfecta, en donde los mismos son conocedores de todos los eventos pasados y desconocen los resultados futuros; en este caso particular, los mismos saben de las decisiones pasadas de sus socios comerciales, los precios internacionales definidos por oferta/demanda y del cumplimiento de acuerdos comerciales previos. Lo anterior resulta importante dentro del modelo para abstraer los elementos sustanciales de la interacción comercial entre países, esto dada la complejidad del funcionamiento de las relaciones comerciales internacionales y la fuerte dependencia de los factores externos, todo con el objetivo de plantear un ejercicio de estática comparativa.

Especificaciones del modelo

En consonancia con lo planteado previamente, es posible evidenciar que el comercio internacional del café funciona como una dinámica de negociación de un reducido número de productores de un bien homogéneo, donde debe considerarse el acuerdo de producción entre los agentes como un determinante sobre los beneficios del comercio entre países. Esto corresponde a que las decisiones de los productores de café están sujetas a la cantidad de producción y los precios a nivel internacional, cuyos agentes de carácter racional deben tomar en cuenta estas variables al momento de maximizar sus beneficios.

Por lo anterior resulta necesaria la delimitación de un juego de forma extensiva con memoria perfecta que considera un conjunto de jugadores con información cuasi perfecta, en este caso, los jugadores son los productores de café que son conocedores de todos los eventos pasados y desconocen los posibles resultados futuros; particularmente, los mismos saben de las decisiones pasadas de comercio entre países, esto dada la complejidad del funcionamiento de las relaciones comerciales internacionales y la fuerte dependencia de los factores externos, todo con el objetivo de plantear un ejercicio de estática comparativa.

Cabe mencionar que, por sencillez, vamos a considerar un modelo comercial para un bien de tipo *commodity*, el cual permite analizar los incentivos de importación y exportación en el largo plazo, tomando en cuenta que los precios de los *commodities*, como es el caso del café en Colombia, son determinados por la oferta y demanda mundial, siendo considerado como un componente exógeno fuertemente afectado por múltiples factores externos. Lo anterior permite extender el análisis con elementos de la teoría económica clásica, estableciendo las posibles ventajas competitivas y comparativas entre países productores de un mismo bien, tomando con especial cuidado las relaciones existentes entre los mercados y la influencia de las condiciones externas sobre los precios internacionales, hecho que resulta determinante sobre los niveles de producción de este tipo de bienes y el grado de comercialización de estos.

Consecuentemente, este estudio se limitará al análisis de un equilibrio estático definido por la decisión sobre las cantidades producidas de los agentes, donde se tomarán

en cuenta dos tipos de agentes característicos, el principal agente será el consolidado de productores de la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) en Colombia, y, como segundo agente, se consideran en su conjunto los principales socios comerciales y productores de café a nivel mundial, planteando un modelo de Oligopolio *von Stackelberg* que concibe una competencia de líder y seguidores, pertinente en este caso dado que las decisiones de la FNC se encuentra condicionadas a las determinaciones de precios y cantidades internacionales, siendo considerada como una seguidora en la producción dada su cuota significativa de mercado, buscando profundizar en el examen sobre las funciones de beneficio de cada uno de los agentes, y, eventualmente, analizar las condiciones necesarias para establecer una solución supeditada a las probabilidades derivadas de la incertidumbre y negociación.

2.1. Desarrollo y resultados

Para analizar el mercado del café como un modelo de *Oligopolio von Stackelberg*, es posible desarrollar el planteamiento de un juego en forma estratégica, por lo que, como punto de partida debemos definir los elementos que componen al mismo:

$$\Gamma = (N, (C_i)_{i \in N}, (\Pi_i)_{i \in N})$$

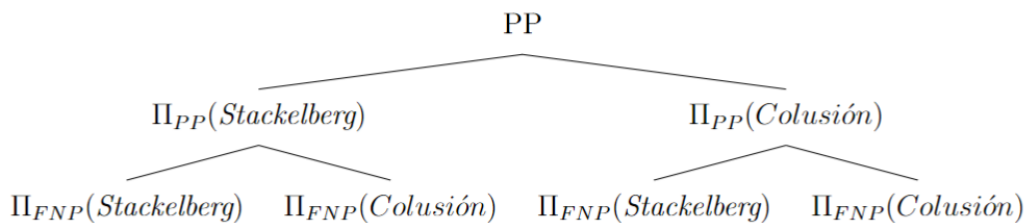
En donde $N = 2$ representa el número de jugadores, en este caso, la FNC y el conjunto de sus principales socios comerciales y productores de café a nivel mundial (PP). $(C_i)_{i \in N}$ representa el conjunto de estrategias de cada uno de ellos y $(\Pi_i)_{i \in N}$ la función de beneficios asignada a cada perfil de estrategias. Como anteriormente, al considerar un modelo de competencia de *Oligopolio von Stackelberg* por etapas, vemos que el primer jugador o líder, en este caso, los principales socios comerciales y productores de café a nivel mundial son quienes ponen primero una cantidad en el mercado internacional, a lo que la FNC como seguidora, va a responder colocando otra cantidad.

Por otro lado, se debe estructurar el sistema de pagos, el cual corresponderá al nivel de beneficios que perciben los agentes dada una cantidad de café producida y comercializada en el mercado internacional, esta función de beneficios viene dada por:

$$\Pi_i = P^* q_i - c q_i$$

Donde el término c representa el costo marginal, P^* es el precio internacional del café, que al depender de la oferta y demanda internacional puede ser representado en términos de una función inversa de demanda, $P^* = a Q_T = a (q_{PP} + q_{FNC})$, siendo a el precio inicial del mercado, que debe cumplir con ser mayor a los costos marginales $a > c$, esto con el fin de garantizar los incentivos para producir y ofertar, en nuestro caso aplicado, vendría siendo el precio mínimo por el cual los caficultores están dispuestos a vender sus sacos de café en el mercado internacional, que debe ser estrictamente mayor al costo marginal del cultivo por hectárea. Por otro lado Q_T , expresado como $Q_T = (q_{PP} + q_{FNC})$, representa la cantidad total de café producida en el mercado, que en el modelo actual representa la cantidad producida por la FNC y el conjunto de los principales productores de café a nivel mundial, respectivamente. Por lo que es posible representar esta situación por medio de un diagrama de árbol con información perfecta:

Figura 1: Estructura de un juego secuencial que caracteriza la interacción de la FNP y los principales productores de café a nivel internacional, con sus pagos respectivos. Realización propia.



Fuente: elaboración propia

Del planteamiento anterior se tiene un juego no-cooperativo desarrollado de forma secuencial con información perfecta, considerando que se conocen las cuotas de producción dentro del mercado, por lo que la solución del mismo vendrá dada por un mecanismo de inducción hacia atrás que hace uso del concepto de *Equilibrio de Nash Perfecto en Sub juegos*, el cual garantiza que se representa un punto donde el conjunto de estrategias que toman los agentes maximizan el nivel de beneficios unilateralmente.

Al concebir la solución como un resultado de optimización dado por un proceso de inducción hacia atrás, partimos por considerar el problema que enfrenta la FNC al ingresar en el mercado, ya que el conjunto de los principales productores de café a nivel mundial ha anunciado la cantidad inicial producida y ofertada en el mercado. La FNC busca maximizar su nivel de beneficios condicionada al nivel de producción inicial del mercado internacional, por lo que se genera un mecanismo de mejor respuesta para la FNC. Es así como, podemos plantear el problema de la FNC como:

$$\Pi_{FNC}(q_{PP}^*, q_{FNC})$$

Al encontrarse en la segunda etapa del juego y considerando lo anterior, se tiene que la función de beneficios de la FNC viene dada por la siguiente expresión:

$$\Pi_{FNC} = P^* q_{FNC} - c q_{FNC}$$

$$\Pi_{FNC} = (a - (q_{PP} + q_{FNC})) q_{FNC} - c q_{FNC}$$

$$\Pi_{FNC} = a q_{FNC} - q_{PP} q_{FNC} - q_{FNC}^2 - c q_{FNC}$$

Para resolver el problema de optimización hacemos uso de las condiciones de primer orden, garantizando poder maximizar la función dada su forma cóncava estricta, resultando:

$$\frac{\partial \Pi_{FNC}}{\partial q_{FNC}} = 0$$

$$a - q_{PP} - 2q_{FNC} - c = 0$$

Despejando la cantidad producida por la FNC tenemos que:

$$q_{FNC} = \frac{a - c - q_{PP}}{2}$$

Siendo esta última la curva de reacción de la FNC, es decir, la mejor respuesta de la federación ante la estrategia de producción del conjunto de principales productores a nivel internacional. Ahora bien, dado que se busca la solución del juego por inducción hacia atrás, es necesario resolver el problema de optimización para los principales productores a nivel internacional, tomando como conocedores de la curva de reacción de la FNC, por lo que hará uso de esta para decidir sobre las cantidades producidas y ofertadas a nivel internacional, siendo el problema planteado como:

$$\Pi_{PP}(q_{PP}^*, q_{FNC})$$

Considerando la función de beneficios del PP:

$$\Pi_{PP} = P^* q_{PP} - c q_{PP}$$

$$\Pi_{PP} = (a - (q_{PP} + q_{FNC})) q_{PP} - c q_{PP}$$

$$\Pi_{PP} = a q_{PP} - q_{PP} q_{FNC} - q_{PP}^2 - c q_{PP}$$

Reemplazando la curva de reacción de la FNC en la función de beneficios del PP tenemos que:

$$q_{FNC} = \frac{a - c - q_{PP}}{2}$$

$$\Pi_{PP} = a q_{PP} - q_{PP} q_{FNC} - q_{PP}^2 - c q_{PP}$$

$$\Pi_{PP} = a q_{PP} - q_{PP} \left(\frac{a - c - q_{PP}}{2} \right) - q_{PP}^2 - c q_{PP}$$

Haciendo uso de las condiciones de primer orden y operando encontramos que:

$$\frac{\partial \Pi_{PP}}{\partial q_{PP}} = 0$$

$$\left(\frac{a-c}{2}\right) - q_{PP} = 0$$

$$q_{PP}^* = \frac{a-c}{2}$$

Siendo esta última la producción óptima del PP, su mejor respuesta. Ahora bien, si se reemplaza la curva de reacción de la FNC se encuentra que:

$$q_{FNC}^* = \frac{a-c-q_{PP}^*}{2}$$

$$q_{FNC}^* = \frac{a-c-\left(\frac{a-c}{2}\right)}{2}$$

$$q_{FNC}^* = \frac{a-c}{4}$$

De lo anterior derivamos la cantidad de producción óptima del PP y FNC, la cual corresponde a la mejor respuesta de cada uno de los agentes ante la información que poseen de las cuotas de producción internacional de café. Recordando la definición de *Equilibrio de Nash perfecto en subjuegos* (ENPS) dada por Monsalve (2008), se tiene que este conjunto particular de estrategias optimizadoras del nivel de beneficio percibido por los agentes conforma un ENPS, lo que nos permite indicar que no existe otro conjunto de estrategias que mejoren unilateralmente a los productores, siendo este a su vez un Equilibrio de Nash del juego con información perfecta.

Ahora bien, considerando los niveles de producción óptima, es posible establecer el nivel de beneficios que reciben cada uno de los agentes, empezando por ver el precio que se tiene en la segunda etapa del juego:

$$P^* = a - Q_T = a - (q_{PP}^* + q_{FNP}^*)$$

$$P^* = a - \left(\frac{a-c}{2} + \frac{a-c}{4} \right)$$

$$P^* = \frac{a+3c}{4}$$

Calculando el nivel de beneficios percibido por cada uno de los agentes vemos que para los principales productores a nivel internacional PP:

$$\Pi_{PP} = P^* q_{PP}^* - c q_{PP}$$

$$\Pi_{PP} = \left(\frac{a+3c}{4} \right) \left(\frac{a-c}{2} \right) - c \left(\frac{a-c}{2} \right)$$

$$\Pi_{PP}^* = \frac{(a-c)^2}{8}$$

Mientras que para el FNC tendríamos que los beneficios percibidos vienen dados por:

$$\Pi_{FNC} = P^* q_{FNC}^* - c q_{FNC}$$

$$\Pi_{FNC} = \left(\frac{a+3c}{4} \right) \left(\frac{a-c}{4} \right) - c \left(\frac{a-c}{4} \right)$$

$$\Pi_{FNC}^* = \frac{(a-c)^2}{16}$$

Por lo que el Equilibrio de Nash perfecto en subjuegos de la segunda etapa de este juego viene dada por el conjunto de estrategias:

$$ENPS = (q_{PP}^*, q_{FNC}^*)$$

$$ENPS = \left(\frac{a-c}{2}, \frac{a-c}{4} \right)$$

Con unos pagos respectivos de:

$$(\Pi_{PP}^*, \Pi_{FNC}^*) = \left(\frac{(a-c)^2}{8}, \frac{(a-c)^2}{16} \right)$$

Este resultado permite evidenciar que, ante una situación donde no hay cooperación entre la FNC y los principales productores de café a nivel internacional, la cuota de producción y por ende el nivel de beneficio que corresponde a la FNC es significativamente menor en comparación a los percibidos por el conjunto de principales productores de café a nivel internacional, por lo que, cabe preguntarse qué sucede ante una situación de posible coordinación entre estos agentes, es decir, cuando ellos mediante una negociación o tratado de libre comercio deciden sobre las cuotas de producción y oferta en el mercado internacional, o imponen un precio mínimo inicial diferente de $P^* = a - Q_T$ establecido en un modelo de competencia oligopolista, el cual garantice un determinado nivel de beneficio percibido por cada uno de los agentes.

Considerando lo anterior, se debe estructurar un sistema de pagos derivado de la situación de cooperación entre la FNC y el conjunto de principales productores de café a nivel internacional, lo que implica una colusión entre productores, es decir, cuando estos actúan como un único agente y se dividen los beneficios en partes equivalentes, lo que se deriva de las funciones de beneficio inicialmente establecidas:

$$\Pi_{PP} = P^* q_{PP} - c q_{PP} = [a - (q_{PP}^* + q_{FNC}^*)] q_{PP} - c q_{PP}$$

$$\Pi_{FNC} = P^* q_{FNC} - c q_{FNC} = [a - (q_{PP}^* + q_{FNC}^*)] q_{FNC} - c q_{FNC}$$

Que al interactuar como una sola se tendría:

$$\Pi_T = P^* Q_T - c Q_T = [a - Q_T] q_{PP} - c Q_T$$

Cuyo ejercicio de optimización resulta en:

$$\frac{\partial \Pi_T}{\partial q_T} = 0$$

$$a - 2Q_T - c = 0$$

$$Q_T^* = \frac{a - c}{2}$$

Siendo esta la cantidad total producida en el mercado, cuyas producciones y beneficios totales se dividen en dos partes, resultando:

$$EN_{Colusión} = (q_{PP}^*, q_{FNC}^*)$$

$$EN_{Colusión} = \left(\frac{a - c}{4}, \frac{a - c}{4} \right)$$

Con unos pagos respectivos de:

$$(\Pi_{PP}^*, \Pi_{FNC}^*) = \left(\frac{(a - c)^2}{8}, \frac{(a - c)^2}{8} \right)$$

Ahora bien, este modelo de negociación debe plantear a su vez una situación de información cuasi perfecta, es decir, dado que consideramos un mercado internacional con alta concentración en la oferta, los agentes son conocedores de los eventos pasados pero no de los futuros, por lo que, puede existir una situación en que alguno de los agentes, ya sea la FNC o la PP, decidan en un periodo de tiempo dejar de producir las cantidades de colusión, esto dada una posible asimetría en la información por un cambio en las expectativas futuras, políticas comerciales o cualquier evento internacional determinante sobre los precios futuros del mercado

del café, entre otros, donde los agentes optan por producir las cantidades derivadas del modelo de competencia de oligopolio, cuyas cantidades y precios de mercado vienen dadas respectivamente por:

$$Q_T = q_{Stackelberg} + q_{Colusión} = \left(\frac{a-c}{2} + \frac{a-c}{4}\right) = \frac{3(a-c)}{4}$$

Y cuyos beneficios son respectivamente:

$$\Pi_{Stackelberg} = P^* q_{Stackelberg} - c q_{Stackelberg} = \left(\frac{a+3c}{4}\right) \left(\frac{a-c}{2}\right) - c \left(\frac{a-c}{2}\right)$$

$$\Pi_{Stackelberg} = \left(\frac{a+3c}{4} - c\right) \left(\frac{a-c}{2}\right) = \left(\frac{(a-c)^2}{8}\right)$$

$$\Pi_{Colusión} = P^* q_{Colusión} - c q_{Colusión} = \left(\frac{a+3c}{4}\right) \left(\frac{a-c}{4}\right) - c \left(\frac{a-c}{4}\right)$$

$$\Pi_{Colusión} = \left(\frac{a+3c}{4} - c\right) \left(\frac{a-c}{4}\right) = \left(\frac{(a-c)^2}{16}\right)$$

Donde es posible expresar los resultados anteriores en la siguiente matriz de pagos, la cual expresa la situación en un momento determinado del tiempo:

Cuadro 1. Matriz de pagos para las estrategias de competencia bajo un modelo de Oligopolio von Stackelberg y de Colusión. Elaboración propia.

		FNC	
		<i>Stackelberg</i>	<i>Colusión</i>
PP	<i>Stackelberg</i>	$\frac{(a-c)^2}{8}, \frac{(a-c)^2}{16}$	$\frac{(a-c)^2}{8}, \frac{(a-c)^2}{16}$
	<i>Colusión</i>	$\frac{(a-c)^2}{16}, \frac{(a-c)^2}{8}$	$\frac{(a-c)^2}{8}, \frac{(a-c)^2}{8}$

De lo anterior podemos evidenciar que, en la segunda etapa del juego en un momento específico del tiempo, la solución del mismo enmarca una situación de

producción y comercio internacional de café, donde la FNC y el conjunto de principales productores a nivel internacional tienen incentivos a coludir en las cantidades producidas, esto dado que ambos reciben la mejor asignación posible dado un precio establecido, considerando nuevamente los supuestos iniciales sobre el precio inicial del mercado a y los costos marginales de la producción por hectárea $a > c$.

Sin embargo, recordando el planteamiento inicial, se considera un modelo de comportamiento extensivo que contemple las relaciones comerciales en el tiempo, es decir, la situación previamente expuesta repetida numerosas veces, que genere un entorno dinámico a los mercados mundiales y situaciones externas que pueden tener incidencia sobre las decisiones de producción y oferta a nivel interno de los países. Particularmente, se deben tomar en cuenta cambios en la situación macroeconómica interna tales como la implementación de políticas económicas, un cambio en las tasas de interés o en la tasa representativa del mercado, entre otros. Por lo anterior, resulta necesario considerar en las etapas repetidas cambios en los parámetros que pueden generar un cambio en la dinámica del juego, es decir, en la toma de decisiones de los agentes en el largo plazo.

En primer lugar, al tener un juego desarrollado de forma extensiva, debemos establecer la existencia de una tasa de descuento δ dado el tiempo que los agentes tardan en tomar decisiones, es decir, las decisiones del día de hoy tienen incidencia en las de mañana, tal como menciona Monsalve (2008), esta tasa se puede interpretar como la continuidad del juego en el largo plazo, en nuestro caso particular, la interacción entre los productores de café que tienen un nivel de impaciencia dado por una función decreciente $\delta = \frac{1}{1+r}$, donde $r > 0$ representa una tasa de interés del periodo, es decir, una cuota por cada periodo determinado.

Ahora bien, es posible considerar numerosas estrategias del juego, pero con el fin de acotar el análisis veremos qué sucede cuando alguno de los agentes decide cambiar el nivel de producción acordada, por ejemplo, dada la concentración de oferta de café en el mercado internacional, es posible concebir una situación donde el conjunto de principales productores puedan tener incidencia directa sobre el precio inicial del mercado a , es decir,

dado su poder de mercado pueden elegir un precio que beneficie exclusivamente a este bloque comercial, de tal forma que pueden existir incentivos para cambiar de estrategia y producir una mayor cuota de mercado, esto dadas las retribuciones de la tasa de impaciencia en el largo plazo, algo que podemos evidenciar en el Cuadro 2 y en el Cuadro 3.

Cuadro 2. Pagos para PP cuando decide coludir sobre las cantidades producidas en el mercado internacional del café. Realización propia.

Estado	1	2	...	T	T+1	...
PP	Coludir	Coludir	...	Coludir	Coludir	...
FNC	Coludir	Coludir	...	Coludir	Coludir	...
Pagos para PP	$\frac{(a-c)^2}{8}$	$\delta \frac{(a-c)^2}{8}$...	$\delta^{T-1} \frac{(a-c)^2}{8}$	$\delta^T \frac{(a-c)^2}{8}$	

Donde se consideran los pagos hasta el momento T como:

$$A_{Coludir} + \frac{(a-c)^2}{8} \delta^T (1 + \delta + \delta^2 + \dots) = A_{Coludir} + \left(\frac{(a-c)^2}{8} \delta^T \right)$$

El pago para PP en el juego repetido viene dado por la expresión:

$$A_{Stackelberg} = \frac{(a-c)^2}{8} (1 + \delta + \dots + \delta^{T-1})$$

Análogamente, cuando PP decide dejar de cooperar se tiene que:

Cuadro 3. Pagos para PP cuando decide dejar de coludir sobre las cantidades producidas en el mercado internacional del café. Realización propia.

Estado	1	2	...	T	T+1	...
PP	Coludir	Coludir	...	Stackelberg	Stackelberg	...
FNC	Coludir	Coludir	...	Coludir	Stackelberg	...
Pagos para PP	$\frac{(a-c)^2}{8}$	$\delta \frac{(a-c)^2}{8}$...	$\delta^T \frac{(a-c)^2}{8}$	$\delta^{T-1} \frac{(a-c)^2}{8}$	

Al derivar los pagos hasta el momento T como:

$$A_{Stackelberg} = \frac{(a-c)^2}{8} (1 + \delta + \dots + \delta^{T-1})$$

El pago para PP en el juego repetido viene dado por la expresión:

$$A_{Stackelberg} + \frac{(a-c)^2}{8} \delta^T (1 + \delta + \delta^2 + \dots) = A_{Stackelberg} + \left(\frac{\frac{(a-c)^2}{8} \delta^T}{1-\delta} \right)$$

Situación posible sí y sólo si se tiene que el pago para PP en el modelo de competencia oligopolista es estrictamente mayor al pago bajo colusión sobre las cantidades producidas y ofertadas en el mercado internacional de café, siendo:

$$A_{Coludir} + \left(\frac{\frac{(a-c)^2}{8} \delta^T}{1-\delta} \right) < A_{Stackelberg} + \left(\frac{\frac{(a-c)^2}{8} \delta^T}{1-\delta} \right)$$

$$A_{Coludir} < A_{Stackelberg}$$

Es decir, veremos que, bajo un juego desarrollado de forma repetida, el conjunto de principales productores de café a nivel internacional tendrá incentivos de dejar de coludir con la FNC siempre que las condiciones macroeconómicas internacionales, de producción y el comportamiento del mercado de café, garanticen que el precio inicial a sea lo suficientemente alto para este conjunto de productores o que su conjunto de costos sea relativamente menor en comparación a los de la FNC; relegando a las cooperativas medianas como la FNC una menor cuota de participación dentro del mercado, por ende, un menor nivel de beneficio, resultando para estas una mejor situación verse involucradas en una negociación internacional y firmar acuerdos sobre la cantidad producida.

Contexto Diplomático

Eduardo Jara (1989) menciona en su libro, *La Función Diplomática*, que “la diplomacia constituye el medio tradicional a través del cual los Estados se relacionan entre sí, en consecuencia, debe ser orientada hacia la búsqueda de la paz entre las naciones, en sus

dimensiones regional y mundial” (p. 13). Por su parte, Fortich (2008) señala que este es un factor de gran importancia en el diseño de un proyecto de política exterior, donde sus motivos pueden ser diversos. Por lo que, acorde con los resultados presentados por Tamayo et al. (2019) se consideran los casos de EE. UU., Alemania y Japón, por ser los principales socios comerciales y destinos de exportación de café colombiano, que comparten una historia diferente, donde a través de los años se ha consolidado un vínculo que propició la formación de acuerdos económicos con Colombia, resultando pertinente para esta investigación conocer un poco de esta historia conjunta, las implicaciones de los acuerdos y sus repercusiones para el sector cafetero.

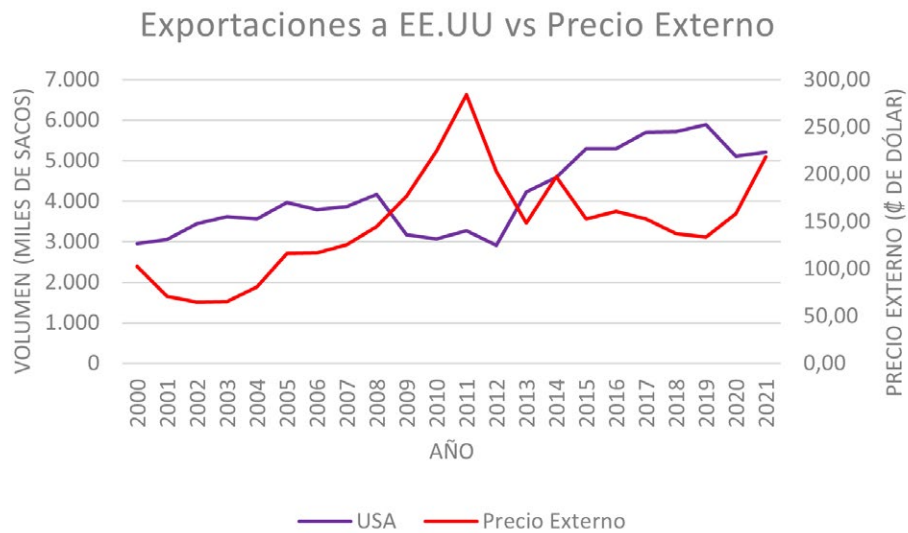
El acuerdo con EE. UU

Las relaciones comerciales entre Colombia y Estados Unidos preceden a la apertura económica colombiana en la década de los noventa, como explica Muñoz (1993), este ha sido nuestro mayor socio comercial por más de medio siglo, manteniendo una balanza comercial deficitaria hasta el año de 1982, principalmente derivada de la terminación del Acuerdo de Cuotas de Exportación de café, en la que Estados Unidos tuvo gran influencia para dejar el precio de la libra a las fuerzas de oferta y demanda, sin injerencia de la Organización Internacional del Café o de los ‘acuerdos por suspensión’ entre el Departamento de Comercio y empresarios privados colombianos (Muñoz, 1993). En décadas recientes nuestras relaciones diplomáticas se han estrechado fruto de nuestra desventaja relativa en términos comerciales y especialmente por la lucha contra el narcotráfico.

El tratado firmado en Noviembre de 2006 y que entró en vigencia en el año 2012 trajo consigo compromisos y repercusiones, en cuanto a los primeros debemos mencionar la liberalización del mercado, en el artículo 2.17 parágrafo b) se estipula que: “elimine cualquier financiamiento especial otorgado directa o indirectamente a empresas comercializadoras estatales que exportan una parte significativa del total de exportaciones de una mercancía agrícola (Organización de los Estados Americanos, [OEA], 2006), esta medida algo controversial, se puede pensar en primer momento, que comprometió el acceso a recursos por parte del Fondo Nacional de Cafeteros, que pese a ser parte de

la Federación Nacional de Cafeteros ha recibido créditos de Finagro, entidad adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, esto no lo ha modificado gracias a ser una cooperativa organizada por los mismos productores en el marco del Segundo Congreso Cafetero en 1927, así Finagro le ha concedido recursos para el Programa de Protección del Ingreso Cafetero en años posteriores a la entrada en vigencia del acuerdo y según el entonces presidente de la Federación, Luis Genaro Muñoz, el TLC protege la Contribución Cafetera y el Fondo Nacional del Café (El Nuevo Siglo, 2012).

Figura 1. Volumen de Exportación a Estados Unidos comparado con el precio externo.



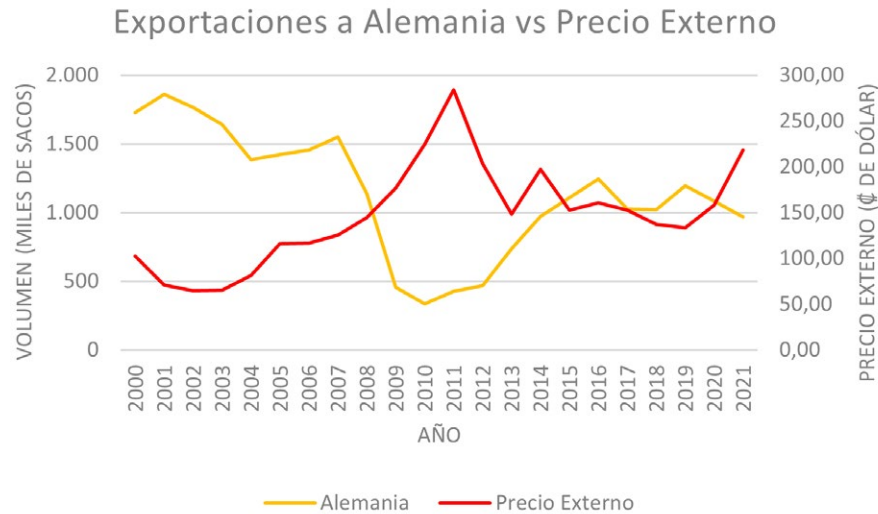
Fuente: Elaboración Propia con datos de la Federación Nacional de Cafeteros.

Acuerdos con Alemania

La relación entre Alemania y Colombia se remonta a finales del siglo XIX cuando se establecieron relaciones diplomáticas, a comienzos del siglo XX un grupo de empresarios alemanes y colombianos fundaron el 5 de diciembre de 1919 la segunda empresa de aviación comercial y primera de carga del mundo en la ciudad de Barranquilla, SCADTA, la Sociedad Colombo alemana de Transporte Aéreo y que sería luego Avianca. Durante la Primera Guerra Mundial Colombia se declaró neutral, igualmente a comienzos de la

Segunda Guerra Mundial hasta 1943 cuando ingresó como beligerante de los Aliados contra el Tercer Reich y los demás países del Eje. Frente a ello, Colombia llevaría a muchos alemanes a centros de reclusión como “Hotel Sabaneta” y confiscaría sus empresas y propiedades (Fonseca, 2022). En la actualidad, después de medio siglo, Alemania ha apoyado fuertemente el proceso de paz en Colombia a través del Fondo Fiduciario de la Unión Europea, el Fondo Multidonante de las Naciones Unidas y la creación del Instituto Colombo-alemán para la Paz (Cancillería, 2022). Por otra parte, se mantiene cooperación académica y científica a través del servicio de Intercambio Académico Alemán (DAAD).

Las condiciones e intereses comunes entre ambos países, así como del resto de la comunidad europea, dio como resultado la firma de un TLC en junio de 2012 y entró en vigor un año después, evidenciado en la Figura 2 en su comportamiento creciente, por lo que, se procede a analizar las implicaciones del acuerdo para el sector cafetero. Productos como el café y sus derivados ingresaban al territorio europeo con aranceles que variaban entre el 0 y el 11.5% (Procolombia, 2013). No obstante, desde el año 2013 todos estos fueron exentos y, en un periodo de cinco años, el café colombiano fue el primer producto inscrito como Indicación Geográfica. El término anterior es una denominación que indica unas características, calidad y reputación que se refieren exclusivamente a un área geográfica, esto implica una protección de las indicaciones geográficas o denominaciones de origen (Delegación de la Unión Europea en Colombia, 2018).

Figura 2. Volumen de Exportación a Alemania comparado con el precio externo.

Fuente: Elaboración Propia con datos de la Federación Nacional de Cafeteros.

Del TLC pactado, cabe destacar que el acuerdo entre la Unión Europea, Colombia y Perú también incluyó medidas Antidumping, que consisten en controlar que las empresas del mundo no exporten sus productos a un precio inferior al que los comercian en sus países de origen.

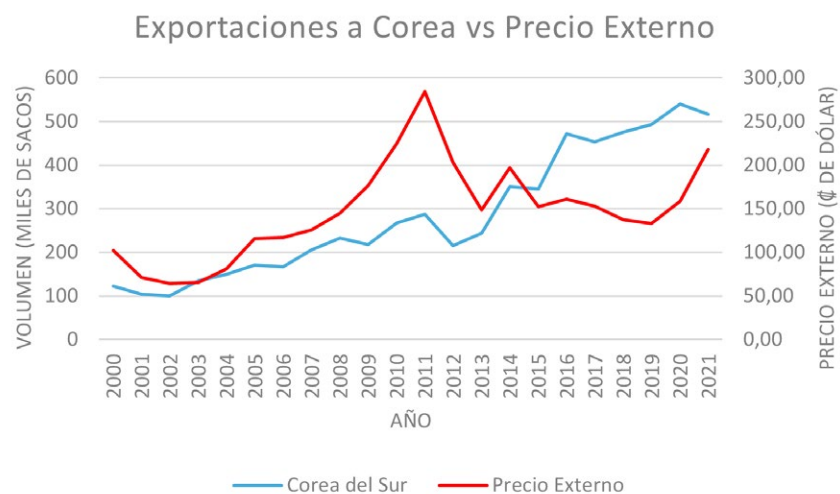
El caso de Corea del Sur

Las relaciones con Corea del Sur iniciaron casi diez años después de nuestra participación en la Guerra de Corea, este hecho histórico fue el punto clave para incentivar el establecimiento de relaciones diplomáticas en el año de 1962, el país asiático estableció una embajada en Bogotá en 1973 y Colombia designó un embajador residente en la península cinco años después. Las décadas siguientes no presentaron grandes avances en materia de cooperación, como indica Barbosa (2012) pese a tres visitas de presidentes a Corea, el contacto se medió en gran parte por la relación de ambos países con Estados Unidos. “El peso de las negociaciones se inclina más hacia el de los apoyos que hacia el de los programas, más hacia lo convencional que a lo substancial” (Barbosa, 2012).

El artículo de Fernando Barbosa (2012) señala el estado de las relaciones previas al establecimiento del acuerdo de libre comercio, indica que el interés de nuestro país es principalmente el de posicionarse en Asia con fines comerciales pero que la memoria de nuestro acercamiento en la guerra, origen de nuestro vínculo, se está perdiendo. Donde existe una gran brecha derivada del desconocimiento de nuestros sistemas de derecho, lo que dificulta mayores niveles de cooperación. Sumado a esto, en un documento del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011) se explica que el único interés de Corea y los demás países asiáticos reside en aumentar el porcentaje del PIB en exportaciones hacia esta parte del globo, de la mano con la proyección a futuro del tamaño conjunto de las economías de la región.

Tras una larga negociación Colombia y Corea firmaron su tratado en febrero del 2013, creando una senda de crecimiento, evidenciada en la Figura 3. En particular, las exportaciones de café ingresaron a partir de la entrada en vigor del acuerdo en 2016, sin aranceles y dentro de lo establecido el acuerdo no contempla la modificación de la ley de la Contribución Cafetera ni a la ley 9 de 1991 que en su artículo 23 por la cual el Comité Nacional de Cafeteros designa las características exigidas de calidad para la exportación del café.

Figura 3. Volumen de Exportación a Corea comparado con el precio externo.



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Federación Nacional de Cafeteros.

Evidencia empírica

Prosiguiendo con el análisis, es posible evidenciar que los resultados del modelo de comercio planteado se encuentran fuertemente condicionados a los valores que pueden adoptar el precio inicial del mercado a y la estructura de costos de los caficultores, los cuales resultan determinantes sobre el nivel de beneficios percibidos por los agentes. Sin embargo, es pertinente preguntarse por los resultados observados en la práctica, por lo cual nos remitimos a la evidencia expuesta por el estudio de la estructura de costos de producción de café en Colombia del año 2019 presentada por el Grupo Solidaridad 6.1, una organización internacional sin fines de lucro con experiencia en desarrollo de cadenas de valor inclusivas y sostenibles, junto con la información presentada por la Federación Nacional de Caficultores en Colombia.

En el estudio sobre la estructura de costos de producción de café en Colombia presentado por el Grupo Solidaridad (2019) 6.1, se considera la información suministrada por un conjunto de fincas cafeteras localizadas en los departamentos de Antioquia, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Huila, Meta, Nariño, Risaralda, Santander y Tolima, donde se demuestra que el cultivo de café a nivel interno en Colombia no es homogéneo, fragmentando los sectores productivos según el tamaño de la tierra destinada a la producción, específicamente en terrenos menores o mayores a 135 hectáreas con diferentes niveles de productividad, los cuales se encuentran condicionados al nivel de ingreso percibido y de inversión en capital físico y humano, cuyo análisis no puede limitarse al estudio de las fluctuaciones del precio de venta o costo por arroba, dado que las condiciones externas que han incidido sobre ambos no permiten dar un reflejo exacto de la brecha en el nivel de ingreso, inversión y por ende de productividad de los diferentes tipos de caficultores.

Una de las conclusiones del estudio permite evidenciar que el análisis sobre la productividad de la tierra es clave para entender las dinámicas de producción y oferta a nivel interno. Al considerar los diferentes niveles de inversión en capital y por ende de productividad, se tiene una estructura diferenciada de costos que da lugar a una brecha sobre el nivel de ingresos percibidos por los caficultores, resultando que las

fincas con mayor productividad son quienes pueden percibir un mayor nivel de ingreso, derivando que el precio de venta no explica del todo el desempeño de la producción cafetera, donde el efecto precio en las fincas de baja productividad es absorbido por los altos costos de producción unitaria, y por tanto una menor percepción de ingresos, resultado reflejado en la Figura 4 presentada por el estudio.

Figura 4. Nivel de productividad según tamaño de hectárea y estructura de costos/precios

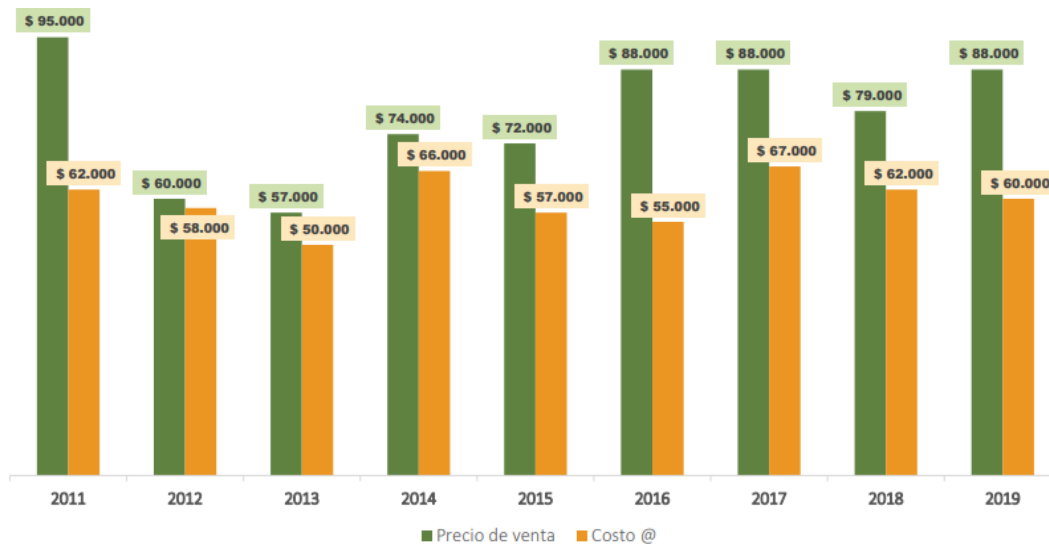
Variable	< 90	90 - 135	135 - 90	> 190
Productividad (@ / ha)	63	112	162	246
Rendimiento (@/ ha)	85	150	197	294
% área renovada	25.8%	25.4 %	17.7%	16,3%
Área café (ha)	2,6	3,6	3,8	3,3
Costo / Arroba	\$ 67.900	\$64.300	\$57.400	\$ 54.800
Costo op / hectárea (1)	\$4'085.000	\$6'910.000	\$8.932.000	\$12.737.000
Costo op / hectárea (2)	\$1'929.000	\$2'956.000	\$ 3.375.000	\$4.034.000
Fertilización (kilos / ha)	740	1220	1.370	1.640
Precio de venta (\$ / @)	\$87.700	\$88.900	\$ 86.900	\$87.400
Margen / hectárea	\$ 1'246.000	\$ 2.758.000	\$4.785.000	\$8.024.000

Fuente: Organización Solidaridad, 2019, p.16

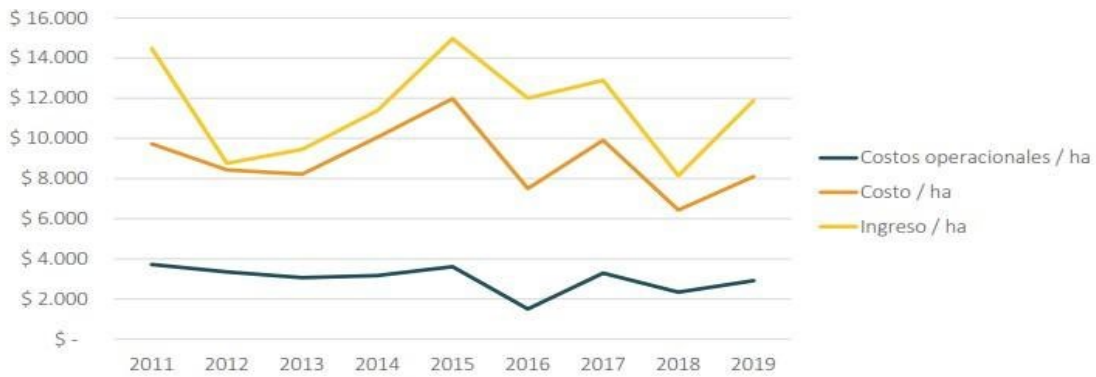
De la tabla anterior se evidencia que las decisiones técnicas tienen un fuerte impacto en los indicadores y resultados económicos del cultivo de café en Colombia, donde en primera instancia los mayores beneficiarios son las grandes fincas empresariales con alta capacidad de inversión, cuya utilidad neta es seis veces mayor a la utilidad percibida por las fincas de corte campesino, esto acorde a el estudio de Solidaridad (2019). Por otro lado, dentro del estudio se menciona un factor que resulta relevante dentro del desarrollo del modelo planteado, donde es posible evidenciar que el precio de venta de café a nivel interno es superior al costo de producción por arroba, haciendo que el ejercicio de producción de café sea rentable a nivel interno y por lo tanto su comercialización a nivel externo, a pesar de las notables diferencias de productividades, reflejando la fuerte

dependencia que ha tenido esta actividad dados los factores externos que inciden sobre el precio de mercado, resultado denotado en la Figura 5.

Figura 5. Panorama general de la caficultura en Colombia de 2011 a 2019, con precios de venta y costos corrientes.



5.2.1. Precios de venta corrientes



Variable (miles \$)	2011	2012	2013	2014	2015	2017	2018	2019
Costo / hectárea	\$9.730	\$8.430	\$8.220	\$10.060	\$11.980	\$9.910	\$6.430	\$8.096
Costo / operacionales	\$3.720	\$3.350	\$3.060	\$3.170	\$3.610	\$3.290	\$2.340	\$2.912
Ingresos (\$ / ha)	\$14.480	\$8.760	\$9.450	\$11.390	\$14.970	\$12.890	\$8.150	\$11.882

Fuente: Organización Solidaridad, 2019, p.29-31.

Hasta este punto, se han revisado las condiciones de producción a nivel interno, notando que el modelo tiene cierto alcance al considerar la estructura de costos y dependencia de las condiciones externas, la cuales están reflejadas en el precio de mercado, pero, limitando su capacidad de captar la importancia del factor de productividad. Ahora bien, por el contexto previamente expuesto, se explica la incidencia que han tenido organizaciones como la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, al permitir que fincas de diferentes hectáreas y niveles de productividad pueden llevar su producto a los mercados internacionales, y por ende, beneficiarse del comercio externo, donde acorde con la información oficial suministrada en la página de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia 6.1, hacer parte de este bloque productor da garantías sobre el precio recibido por el productor, escalando en la cadena de valor a un nivel más alto. Por otro lado, la Federación se encarga de que sus caficultores implementen las mejores prácticas que incrementen su nivel de productividad y reduzcan los costos de producción y comercialización, garantizando la percepción de un mínimo nivel de ingresos.

Consecuentemente, veremos que los resultados empíricos dan un reflejo de la importancia de las organizaciones como la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia para garantizar el nivel de ingreso y eventual posicionamiento de los productores colombianos en un mercado internacional. Donde es clave preguntarse por las condiciones del mercado externo, que reflejan la necesidad del establecimiento de acuerdos comerciales sobre las cantidades puestas en el mercado por los principales productores de café a nivel internacional, dando la oportunidad a los medianos productores de beneficiarse del comercio internacional, algo que es posible inferir de los resultados expuestos por el modelo teórico.

Limitaciones del modelo

No obstante, a pesar de encontrar aciertos dentro del desarrollo del modelo dados los resultados empíricos, es posible evidenciar que el mismo cuenta con numerosas limitantes que reducen su capacidad explicativa, por ejemplo, su incapacidad de reflejar las diferencias en las productividades marginales o la importancia de captar los niveles

de inversión a nivel interno, esto viene derivado de los limitantes que tiene la misma teoría de Juegos en sus axiomas de racionalidad, consistencia temporal, junto con la consideración de la existencia de un agente representativo. Por otro lado, considerando que se trata de modelar el comercio del café en mercados internacionales, damos cuenta que los precios considerados no captan la volatilidad de los precios internacionales, así como el cambio de la tasa representativa del mercado y el efecto que tiene en el ingreso recibido por los caficultores de un país como Colombia, el cual es fuertemente dependiente de estas condiciones externas, algo que se puede respaldar en la creación de fondos de estabilización que buscan mantener el nivel de producción interno y las ganancias del comercio internacional.

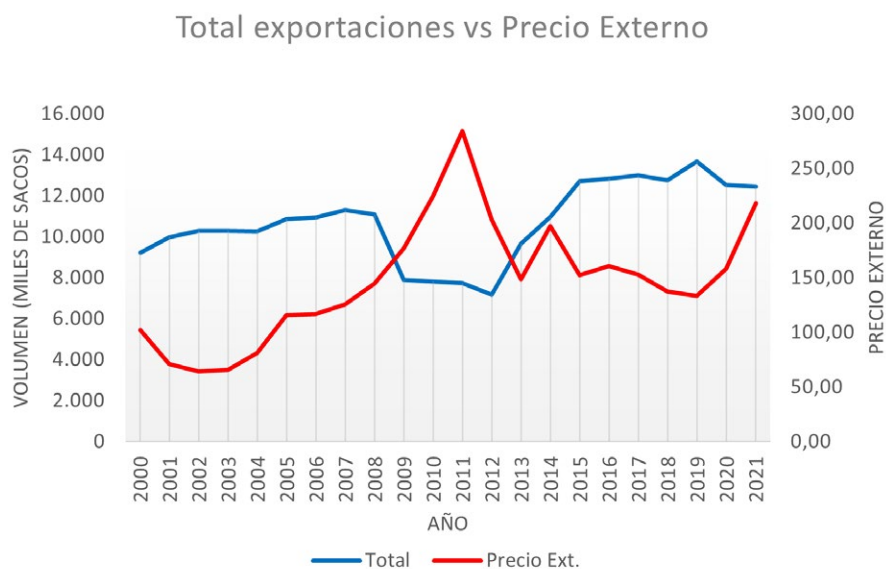
A su vez, cabe considerar como limitante del modelo, la incapacidad de reflejar que los países dotados tecnológicamente cuentan con una mayor capacidad productiva a un nivel menor de costos relativos, representando por ende una ventaja comparativa de la producción a nivel internacional, traducida en la consolidación de determinado poder de mercado. Dejando escapar los determinantes de oferta y demanda a nivel internacional y por ende los dinamismos que presentan los mismos, algo que tiene incidencia sobre los posibles resultados del comercio externo y el nivel de bienestar a nivel interno, algo que al ser analizado puede ser implementado en la ejecución de política pública.

Conclusiones

Una vez desarrollado el modelo, analizando la evidencia empírica y considerando todos los estudios a nuestro alcance, se puede llegar a varias conclusiones sobre esta investigación. En el desarrollo de un modelo de competencia tipo *Stackelberg* con cooperación, la Federación Nacional de Cafeteros puede percibir mayores beneficios ante una situación de cooperación internacional, hecho que resulta consistente dada la evidencia histórica encontrada sobre los resultados de los acuerdos internacionales entre productores, los cuales trajeron consigo mayores precios de venta y cuyas disoluciones condujeron a menores beneficios para los países productores. En el caso particular, esto significó un detrimento del sector cafetero colombiano

después de la disolución comercial, como se mencionó dentro del análisis de los casos de tratados económicos entre agentes compradores como EE. UU, ya que esta situación le era desfavorable. En cuanto al aspecto cualitativo de nuestro estudio, se comprende que los acuerdos permiten la profundización de las relaciones comerciales, y en el caso particular del sector cafetero, se observa un incremento en el volumen de exportaciones para cada año donde los distintos tratados entraron en vigor, pese a la tendencia de caída del precio internacional en los mismos periodos. Se reconoce a su vez una dificultad a causa de esto para la FNC, especialmente debido a que el incremento en el volumen de sacos exportados se debe principalmente a la participación de los particulares, mientras que los volúmenes de esta se han mantenido en el rango de dos mil a tres mil sacos anuales desde comienzos de siglo con una ligera tendencia positiva, no obstante, se debe recordar que cada saco exportado paga la Contribución Cafetera y esto constituye un beneficio para el sector y especialmente para pequeños productores.

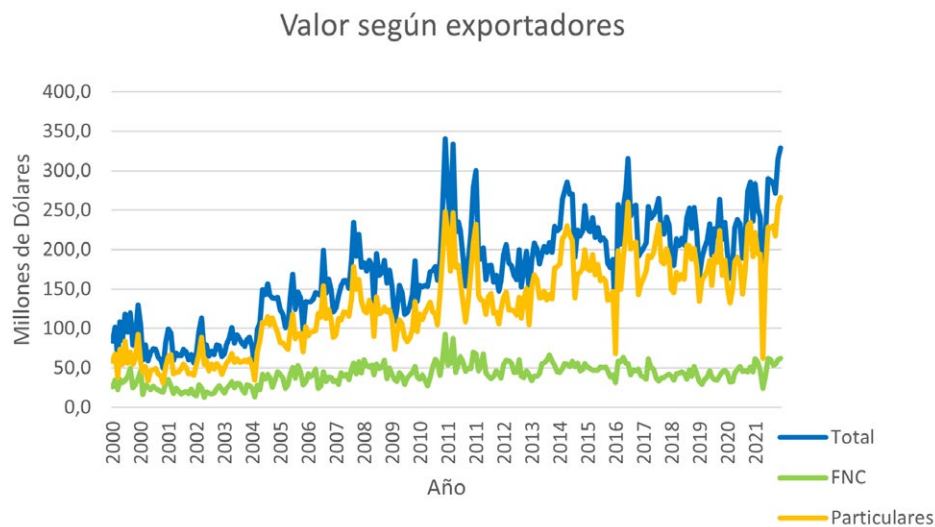
Figura 6. Volumen de Exportación total anual comparado con el precio externo.



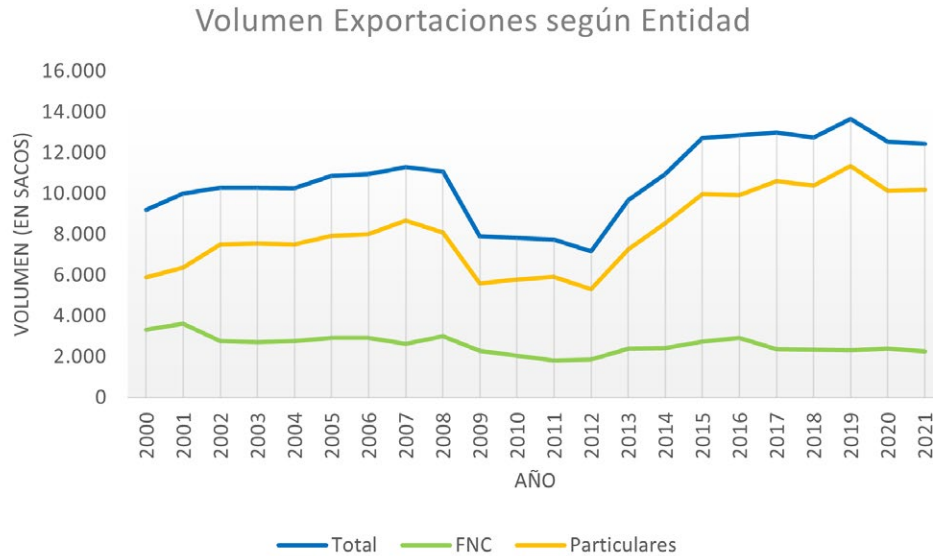
Fuente: Elaboración Propia.

En el caso de las exportaciones tanto para Alemania como para Corea del Sur, se observa un crecimiento de las exportaciones en los años en que los acuerdos comerciales entraron en vigor, para Alemania significó un aumento del 54,8 % y para Corea del 36,4 %, las exportaciones con Estados Unidos sufrieron una disminución (11,0 %) seguida de una rápida recuperación (45,0 %) en los años siguientes, llegando a máximos históricos. Comprendemos que para el sector puede ser preocupante la liberalización y con ella la exposición de nuestros productos en mercados más competitivos, afortunadamente, estos acuerdos mantienen el control sobre la calidad y la contribución al Fondo Nacional del Café, estas medidas apoyan a los productores y también resulta significativa la denominación de origen (no confundir con la denominación de origen en los acuerdos) como señalamos del informe de la Delegación Europea que posiciona al café colombiano en una posición especial, sumada a la tradición de casi un siglo que nos ha valido reconocimiento internacional. Así pues, se considera que estos acuerdos han jugado un papel importante en la tendencia creciente de exportaciones a estos tres países.

Figura 7. Gráficas de valor y volumen de la exportación según entidad exportadora.



(a) Valor en millones de dólares según entidad exportadora.



(b) Volumen de exportación según entidad

Fuente: Elaboración Propia.

Investigaciones a futuro

De lo anterior se identifica que sería interesante incorporar dentro del modelo las diferencias en productividades reflejadas en otros tipos de funciones de producción, a su vez incorporar una estructura de costos y precios que permitan dar cuenta de la fuerte dependencia de factores externos. Por otro lado, cabe también implementar nuevas estrategias dentro del estudio dinámico en el largo plazo, incorporando a los Estados Centrales como un agente determinante en los resultados de comercio internacional, ya sea por medio del suministro de subsidios, de la imposición arancelaria o al considerar el nivel de apertura que pueden tener los países, lo cual puede ser a su vez estudiado desde la Teoría de Redes, que considera otro tipo de relaciones que pueden tener un mayor poder explicativo sobre las interacciones de los agentes.

Además, sería destacable el estudio sobre los determinantes de la demanda internacional y las características de esta, es decir, implementar funciones de demanda inversa que den un reflejo de diferentes preferencias a nivel internacional, la sensibilidad existente dados los cambios en los precios, o incluso que den cuenta del componente social

que puede determinar la compra del café de un país u otro. Todos estos casos podrían ser incorporados no sólo con el objetivo de construir nuevos resultados de un juego secuencial, sino que puedan ser implementados en la ejecución de políticas públicas que garanticen un mayor nivel de bienestar derivado del comercio internacional.

Referencias

1. Avianca (2013). *Nace una Historia con Alas* (8 de junio). Tomado de: <https://web.archive.org/web/20130129042721/http://www.avianca.com/AcercaAvianca/Nuestra+historia/es/Nace-Historia-con-Alas-Tradicion-Experiencia-Compromiso.html>
2. Barbosa, F. (2012). *Colombia y Corea: Un camino sin recorrer*. *Revista Análisis Internacional (Cesada a Partir de 2015)* Vol. I (6), 12. <https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/RAI/article/view/847>
3. BLLNR (2020). *What are the Commodity and what are the top 10 most traded?* <https://www.bllnr.sg/leadership/what-are-commodities-and-what-are-the-top-10-most-traded-commodities-in-the-world>
4. Cancillería de Colombia (2022). *República Federal de Alemania: Relaciones diplomáticas*. <https://www.cancilleria.gov.co/internacional/politica/regiones/europa/alemania>
5. Delegación de la Unión Europea en Colombia (2018). *Las relaciones económicas y comerciales entre Colombia y la Unión Europea: Cinco años de implementación del Acuerdo Comercial (2013-2017)*. Jean-Pierre de Meerleer Sánchez. [Archivo PDF]. <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea/5-enlaces-e-informacion-de-interes/noticias/las-relaciones-economicas-y-comerciales-entre-colo.aspx>
6. El Nuevo Siglo (2012). *TLC mejorará control de calidad al café exportado*. (8 de junio de 2022). <https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/5-2012-tlc-mejorara-control-de-calidad-al-cafe-exportado>
7. El Espectador (2013). *De la bonanza a la crisis, un siglo de economía cafetera*. <https://www.elespectador.com/colombia/mas-regiones/de-la-bonanza-a-la-crisis-un-siglo-de-economia-cafetera-article-407222/>

8. Estados Miembro de la Unión Europea y Países Andinos Signatarios (2012). *Acuerdo Comercial: Entre la Unión Europea y sus Estados miembros por una parte y Colombia y el Perú, por otra*. [Archivo PDF] <https://www.mipymes.gov.co/mipymes/media/mipymes/Documentos/Preambulo.pdf>
9. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2008). *El comportamiento de la industria cafetera colombiana durante el 2008*. [Archivo PDF]. <https://federaciondecafeteros.org/static/files/Comportamiento%20industria%202008.pdf>
10. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (8 de junio 2022). *Eje económico del sector caficultor en Colombia*. <https://federaciondecafeteros.org/wp/sostenibilidad/eje-economico/>
11. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (7 de junio 2022). *Precios, área y producción de café*. <https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2020/01/Precios-área-y-producción-de-café-3.xlsx>
12. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (7 de junio 2022). *Exportaciones de café colombiano*. <https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2020/01/Exportaciones.xlsx>
13. Fonseca, T. (2022). *Hotel Sabaneta: “Un campo de concentración “en Colombia durante la II Guerra Mundial*. *Radio Nacional de Colombia*. (8 de junio de 2022). <https://www.radionacional.co/cultura/historia-colombiana/el-campo-de-concentracion-para-alemanes-en-colombia>
14. Fortich, M. (2008). *Presente y futuro de la diplomacia colombiana: La lectura de un Embajador*. *Revista Criterios Vol. I*. <https://www.revistas.usb.edu.co/index.php/criterios/article/view/1842/1594>
15. Jara, E. (1989). *La Función Diplomática*. PNUD-CEPAL. [Archivo PDF]. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37_es.pdf
16. Kalmanovitz, S. (1982). *El desarrollo de la agricultura en Colombia*. Carlos Valencia Editores. Bogotá, Colombia.
17. Kalmanovitz, S. y López, E. (2006). *La Agricultura 1950 y 2000*. En S. Kalmanovitz y E. López, *La agricultura en el siglo XX* (pp. 197-224). Bogotá, Colombia: Borradores de Economía.

18. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012). *Abecé del acuerdo comercial con la Unión Europea. TLC-Min Comercio*. (8 de junio de 2022). <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea/1-antecedentes/abece-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea>
19. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013). *Contenido del Acuerdo español*. (8 de junio de 2022). <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/corea/2-contenido-del-acuerdo/texto-del-acuerdo-espanol>
20. Monsalve, S. (2008). *Competencia de equilibrio de Nash: Teoría de juegos con aplicaciones a las fallas de mercado Vol. III*. Bogotá, Colombia: Segunda Edición. Universidad Nacional, Facultad de Ciencias Económicas.
21. Muñoz, E. (1993). *Las relaciones comerciales entre Colombia y Estados Unidos: visión retrospectiva y situación actual*. *Colombia Internacional*, 21, (pp.11-15). [Archivo PDF]. <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint21.1993.01>
22. Organización de los Estados Americanos (OEA) (2006). *Capítulo Dos: Trato Nacional de Acceso de Mercancías al Mercado*. En *Acuerdo de Promoción Comercial Colombia-EE. UU.* (pp. 1-25) [Archivo PDF]. http://www.sice.oas.org/trade/col_usa_tpa_s/COL_USAind_s.asp
23. Organización Solidaridad (2019). *Costos de la Producción de Café en Colombia 2019*. [Archivo PDF]. https://desarrollo.solidaridadsouthamerica.org/wp-content/uploads/attachments/200607_informecostos_2019.pdf
24. Patrón, H (1995). *El mercado internacional del café: Una aplicación de la teoría de juegos*. *Borradores Semanales de Economía (No 15)*. Publicación de la Subgerencia de Estudios Económicos de la Banco de la República. Bogotá, Colombia. *El mercado internacional del café: una aplicación de la teoría de juegos* (banrep.gov.co)
25. Perconig, B. (2019). *El comercio internacional bajo la perspectiva de la teoría de juegos*. [Tesis de maestría, Universidad Pontificia ICAI]. <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/296458/retrieve?msclkid=9267879cc2ab11ecab50aeca9fe058>
26. Procolombia (2013). *Cafés Especiales. Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea*. (8 de junio de 2022). <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/cafes-especiales>

27. Price Waterhouse Coopers (2008). *Contribución Cafetera-Naturaleza jurídica, causación y base gravable*. Price Waterhouse Coopers Servicios Legales y Tributarios Ltda. (8 de junio de 2022). [Archivo PDF]. <https://www.pwcimpuestosonline.co/Repositorio\%20PwC/PDF/Jurisprudencia/Consejo\%20de\%20Estado/Sección\%204/Sentencias/2008/SEN-Exp-016312-08-D.pdf>
28. Ramírez, M. & Cepeda, M. (2018). *Incidencia del precio internacional del café sobre la producción del mismo, estudio de caso café de Colombia en el periodo 2002-2017*. [Tesis profesional, Universidad Católica de Colombia]. Repositorio Institucional Universidad Católica de Colombia. <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22389/1/INCIDENCIA\%20DEL\%20PRECIO\%20INTERNACIONAL\%20DEL\%20CAFE\%20SOBRE\%20LOS\%20VOLUMENES\%20DE\%20PRODUCCION.pdf>
29. Tamayo, H. et al. (2019). *El impacto del TLC en la exportación del colombiano*. [Tesis profesional, ESUMER Institución Universitaria]. <https://repositorio.esumer.edu.co/jspui/bitstream/esumer/1860/1/TRABAJO\%20DEFINITIVO.pdf>
30. Yoshida, M. & Soto, Y (2020). *Política de calidad del café en Colombia: cambios y consecuencias*. [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Javeriana]. Repositorio Institucional. https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/51365/Tesis\%20Maria\%20Paula\%20Yoshida\%20Yair\%20Soto_VF.pdf?sequence=1





Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 6 / Enero-diciembre 2022

INTERCAMBIO

Keynes en las Transformaciones de una Economía en Guerra S. XX

*Keynes in the Transformations
of an Economy in War S. XX*

.....
Juan Felipe Granados Martínez

E-ISSN 2619-6131

Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Keynes en las Transformaciones de una Economía en Guerra S. XX*

Keynes in the Transformations of an Economy in War S. XX

Juan Felipe Granados Martínez**

Resumen

El siglo XIX estuvo dominado por la premisa de la economía clásica “Laissez faire”, pero a comienzos del siglo XX sucedió un acontecimiento histórico que cambiaría las realidades económicas más adelante: la Gran Guerra. *Keynes en las Transformaciones de una Economía en Guerra* es un trabajo que va a describir cómo se comportó la economía de los países beligerantes en las guerras mundiales y a su vez, buscará dar una opinión crítica acerca de cómo y porqué el keynesianismo dio respuesta a la Gran Depresión con recursos de particular similitud a los que usaron los gobiernos beligerantes en la Gran Guerra.

Palabras Clave: Guerra total, crisis, inflación, gasto, economía de guerra, keynesianismo militar.

Códigos JEL: B22, E12, H56.

Abstract

The 19th century was dominated by the premise of the classical economy “Laissez faire”, but at the beginning of the 20th century come about a historical event that would change the economic



* **Artículo recibido:** 25 de mayo de 2022 | **aceptado:** 20 de septiembre 30 de octubre de 2022
| **modificado:** 2 de noviembre de 2022.

** Estudiante de pregrado en economía, Universidad Nacional de Colombia.
Correo-e: jgranadosm@unal.edu.co

realities later on: the World War I. *Keynes in the Transformations of an Economy at War* is a work that will describe how the economy of belligerent countries will behave in world wars and in turn, will seek to give a critical opinion about how and why Keynesianism responded to the Great Depression with resources of particular similarity to those used by belligerent governments in the World War I.

Key Words: Total war, crisis, inflation, spent, war economy, military keynesianism.

JEL classification: B22, E12, H56.

Introducción

Las guerras mundiales fueron, sin duda, acontecimientos luctuosos que arrasaron ciudades enteras y cobraron millones de vidas inocentes. “Sin duda hubo ocasiones para que el dios, o los dioses, que según los creyentes había creado el mundo y cuanto contenía se lamentara de haberlo hecho” (Hobsbawm, 1994). A pesar de ser acontecimientos dolorosos para la historia de la humanidad, llevaron consigo interesantes implicaciones para las economías de los países involucrados puesto que éstos modificaban por completo su estructura productiva, enfocándose prioritariamente en el armamento militar, este desarrollo está abarcado por el concepto de guerra total, línea de pensamiento militar que planteó el general alemán Erich Ludendorff después de la Gran Guerra:

Se entiende por guerra total aquella que supone que cada individuo capaz dentro de la nación debe contribuir en forma incondicional con sus fuerzas para la obtención de la victoria. Significa que todas las ramas de la ciencia, del comercio, de la industria, de la enseñanza, en una palabra, todos y todo sea puesto al servicio de la guerra. (Salzmann, 1943: pp. 141-142).

En la guerra total, además de los efectos más elementales que experimentaron los países beligerantes, como el costo de capital humano que representan las elevadas cifras de civiles y soldados muertos en combate o la caída en la tasa de natalidad, se presentan numerosas configuraciones en los principales componentes económicos. Las guerras totales dan lugar a transformaciones omnímodas en la estructura económica de los países implicados, esto quiere decir, que la gran mayoría de agentes económicos se

ven afectados. Tal impacto en las economías producirá una tendencia a efectos hiperinflacionarios, los conflictos pueden derivar en un aumento de deuda y de desigualdad, se ven trastocados los componentes de inversión, consumo y, por ende, el crecimiento de los países, tanto durante la guerra como en la postguerra (Garrido, 2017).

Las familias y las firmas realizan un papel de suma importancia en las transformaciones de una economía en guerra, pero el Estado se lleva el protagónico. Las guerras afectan a todos los agentes económicos, pero son asuntos de los cuales los gobiernos beligerantes cargan la mayor responsabilidad, pues son éstos los que las provocan y las declaran. En los asuntos económicos no es distinto, los gobiernos en las guerras mundiales aplicaron un gasto público que resultaría extraordinario en tiempos de paz y que derivaron efectos hiperinflacionarios porque usualmente los gastos militares a cargo del Estado eran pagados con emisiones de papel moneda, justo la clase de política que teorizaría y formalizaría uno de los economistas más importantes del siglo XX, John Maynard Keynes.

Hipótesis

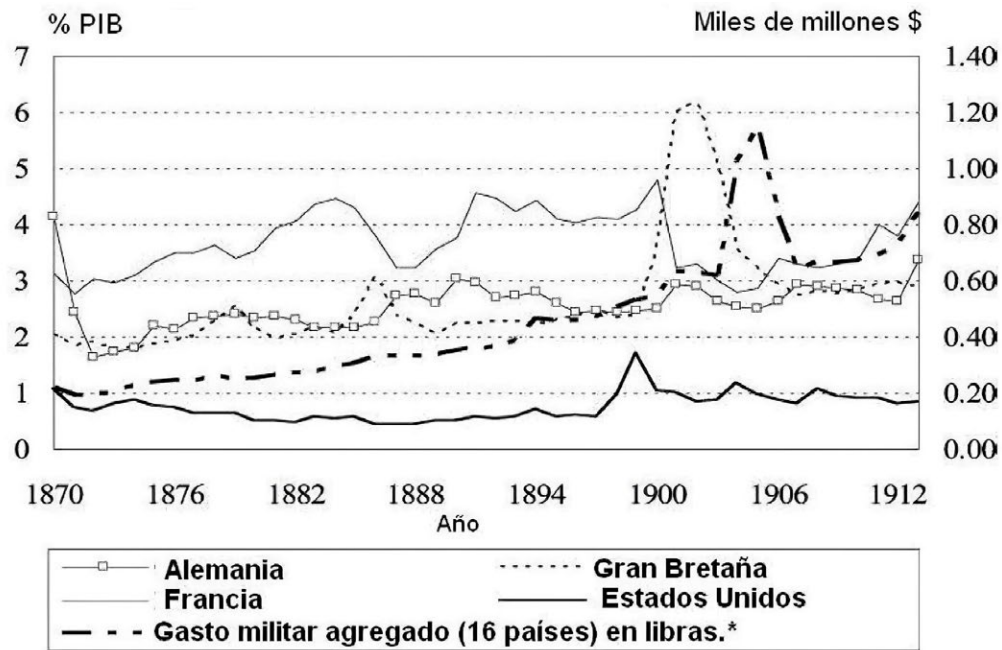
La Gran Guerra enseñó lo que podría hacer el intervencionismo económico y fue un suceso de sustancial importancia para la configuración económica del mundo en el periodo de entreguerras. Es posible que la Gran Guerra haya servido a JM. Keynes como un laboratorio de lo que plantearía en la Teoría General, publicada años más tarde. El malestar socioeconómico corresponde a una razón de suma importancia para que se generen conflictos bélicos y las “guerras totales” tienden al pleno empleo.

La Economía de la Gran Guerra

El periodo comprendido desde 1870 hasta 1914 fue denominado la *Belle Époque*, fue casi medio siglo sin guerra alguna en Europa y de boyante crecimiento de las economías europeas, escribía Keynes (1919: pp. 6) “Qué episodio tan extraordinario ha sido (...) la edad que acabó en agosto de 1914 (...). Todo hombre de capacidad o carácter que sobresaliera de la medianía tenía abierto el paso a las clases media y superiores”. El paso del siglo XIX al XX estuvo sujeto a un crecimiento acelerado de la maquinaria

y la industria pesada, por aquel entonces transcurría la segunda revolución industrial. En Alemania la producción de acero en el quinquenio de (1880-1884) fue de 972.000 toneladas mientras que en el de (1905-1909) fue de 10.846.000 toneladas, en Estados Unidos la producción de acero, comparada en los mismos quinquenios, creció 13 veces (Vittorio, 2003). Aun cuando “*Belle Époque*” resulta una expresión decorativa para referirse al periodo (1870-1914), éste mismo también fue bautizado como la “Paz Armada” ya que estuvo caracterizado por una carrera armamentista dadas las tensiones políticas en Europa por la expansión colonial, la cual provocó las alianzas del Imperio Alemán con el Imperio Austrohúngaro y la de Francia con Reino Unido y el Imperio Ruso.

Figura 1 Evolución Gasto Militar de las Potencias %PIB 1870-1912



Fuente: J. Eloranta, 2007: 261

Es perceptible en la Figura 1 que el gasto militar anterior a la Gran Guerra era particularmente alto en Europa, este gasto está explicado por el desarrollo de la Era del Imperialismo (1870-1914). La Europa de entonces contaba con cerca de un 25%

de la población mundial, tenía 46% del PIB mundial y, en especial, un comportamiento colonialista que la llevó a controlar el 85% de la superficie terrestre (Bernardos, Hernández & Santamaría, 2014). La eficiente expansión colonial del Reino Unido y Francia dejaba con recelo un Imperio Alemán que llegó tarde a la repartición de colonias africanas y, con el asesinato de Francisco Fernando de Austria y su esposa a manos de un nacionalista serbio en agosto de 1914 como *causus belli*, se detonaron todas las tensiones políticas en Europa, estalló la Gran Guerra.

Entrando en materia económica, en la Gran Guerra muchos sectores productivos se vieron afectados, por ejemplo, se notó en la agricultura la escasez de mano de obra debido a que muchos de los campesinos migraban a las ciudades porque pagaban mejores salarios por la manufactura militar (Salzmann, 1943). Por supuesto, esto causaría un debilitamiento en la oferta de productos agrícolas, sin embargo, como son bienes de subsistencia y de aprovisionamiento militar, algunos gobiernos, como por ejemplo el alemán, implementaron políticas que obligaban a los labradores a responder con un mínimo de producido, “El gobierno obligó a los campesinos resistentes a cultivar sus tierras (...) con efectos como la confiscación de tierras a los campesinos que se resistían a cultivar lo ordenado.” (Tauger, 2011). Los bienes de consumo básico y las materias primas experimentaron el fenómeno de hiperinflación en los países beligerantes, Estados Unidos contó con un aumento de su índice de precios de consumo del 100%, en Alemania hubo un aumento del precio de los alimentos del 150% y en Gran Bretaña se elevaron los precios de las materias primas un 140% (Garrido, 2017). La inflación en la Gran Guerra se agudizaba no solo por la escasez de bienes de consumo básico y de materias primas, sino que también contó con una pesada demanda militar que se volvió muy inelástica con respecto al precio, lo que permitía que los vendedores de materias primas, muy requeridas para uso militar, pudiesen elevar su precio sin alterar casi nada su demanda.

Los gobiernos comenzaron a implementar medidas para mitigar la problemática de hiperinflación como en el caso del Reino Unido que, según Garrido (2017), en 1916 implementó precios máximos para el azúcar y la leche. No obstante, las medidas

que hubieren tomado los gobiernos habrían tenido un efecto ínfimo para mitigar el aumento desmedido de los precios, pues la inflación en la Gran Guerra se retroalimentaba debido a que los trabajadores presionaban al alza de sus salarios dados los altos precios y, ante la fuerte tensión de escasez, los precios se elevaban aún más en torno a un ciclo inflacionario. Sin embargo, cabe resaltar que el alza en los salarios por lo general no causaba inflación, pues ésta era, sobre todo, generada por la tensión de escasez y no por el aumento en el consumo, debido a que en la Gran Guerra las familias no se comportaron como una sociedad de consumo sino más bien como una de subsistencia, por ello los stocks de consumo fueron casi inexistentes y el consumo en general fue bajo. A medida que la guerra avanzaba, los ejércitos y la inflación crecían, costear la guerra se volvía más difícil y de manera unívoca los gobiernos tenían que enfrentar otra problemática: ¿Cómo financiar la guerra?

Por la época (1870-1920) ya se iban gestando las ideas marginalistas de economistas como Carl Menger, Leon Walras y Alfred Marshall, que acusaron a los individuos; consumidores y firmas, como los agentes principales del funcionamiento de la economía pues ambos, maximizando sus utilidades, empujarían a la economía al resultado más óptimo de la sociedad. Ciertamente, los marginalistas defendían el *Laissez Faire*, el Estado quedaba ignorado en el desarrollo marginalista y, según la ortodoxia financiera, debía actuar tal como lo hacía cualquier consumidor o firma de la economía, no gastando más de lo que sus ingresos le permiten. Las ideas del mercado autorregulador ya tenían una fuerza considerable y la austeridad del gasto público fue la recomendación teórica que los gobiernos procuraban seguir de casi de manera religiosa desde 1890 (Cheliz, 2001), sin embargo, inmersos en la Gran Guerra mantener austeridad económica era prácticamente imposible.

Tabla 1: Componentes del Gasto en PIB de Reino Unido a precios de mercado constantes, 1913-1919

	Consumption	Government	Investment	Net exports
1913	77.2	8.1	7.6	7.1
1914	76.9	11.5	7.7	3.9
1915	71.4	31.2	-2.3	-0.3
1916	65.6	35.6	-4.3	3.1
1917	60.2	38.7	0.9	0.2
1918	60.7	37.7	4.4	-2.8
1919	76.1	18.1	5.5	0.3

Fuente: Broadberry & Howlett, 2005

Desde finales de 1916, tanto Gran Bretaña como Alemania intensificaron la movilización en dirección de la “guerra total”. (...) los trabajadores industriales se volvieron tan vitales al esfuerzo de guerra como los soldados. Durante esta segunda fase, mantener la producción y evitar el colapso económico se convirtió en el centro de la gestión de la guerra. (Eatwell & Durlauf, 1987: pp. 781)

La victoria se volvió un objetivo obsesivo en la alargada Gran Guerra y los políticos, lejos de escatimar, ejecutaban elevados gastos públicos al servicio de la fusión industrial-militar, los déficits fiscales en los que los Estados incurrieron para financiar la guerra eran un desastre para la ortodoxia financiera y objeto de crítica de muchos economistas de la época. La situación del Reino Unido en la *Tabla 1* es muy parecida a la del resto de beligerantes; Francia en 1913 contaba con un gasto público del 10.0% sobre su PIB y terminaba la guerra con 53.5%, Alemania comenzaba con un 9.8% y finalizó con 50.1% (Broadberry & Harrison, 2009). Adicionalmente, aumentó la proporción del gasto político, en Reino Unido llegó a ser del 80.0% sobre el gasto público en 1915.

Generalmente los países gastaron muchos más medios de los que disponían, “Los presupuestos incurrieron en fuertes déficits financiados a través de deuda pública y la emisión monetaria, que provocaron el aniquilamiento de las reservas de los bancos centrales.” (Bernardos, Hernandez & Santamaría, 2014, pp. 9). Ciertamente es que la Gran Guerra fue financiada de diferentes formas dependiendo el país, pero sí se pueden encontrar algunas generalidades. Los impuestos resultaron muy restringidos para financiar una guerra de tal dimensión, algunos gobiernos no tenían intención de gravar

impuestos de guerra excesivamente altos a las familias y subirlos no era una opción muy viable debido a la hiperinflación, así, Inglaterra financió 20% de la guerra con impuestos, Alemania solo un 6% mientras que Francia ni siquiera hizo uso de impuestos (Salzmann, 1943). El 80% de la Gran Guerra, según Aldcroft (1997), fue financiado por medio de empréstitos públicos que eran abiertos a todo aquel que quisiera ayudar a su nación con el deber de la guerra y, a cambio, ofrecían una promesa de pago a cierto plazo con su respectiva rentabilidad. A menudo propietarios de empréstitos de guerra podían acceder a créditos bancarios a contra entrega de títulos, pagados con nuevo dinero de los bancos, a su vez, cuando los bancos compraban estos bonos de guerra, su pago creaba nuevo dinero para el Estado y éste respaldaba las promesas de pago con futuros impuestos o emisión de papel moneda. Los empréstitos hicieron que la masa monetaria de los beligerantes creciera en cantidades desorbitadas.

La inflación del medio circulante es la manera más casual y menos equitativa de financiar la guerra, ya se produzca por la emisión de papel moneda o ya por la expansión del crédito bancario. Ya que la emisión de títulos por parte del Estado se presta a prácticas inflacionarias, la financiación de la guerra por medio de empréstitos lleva en sí el germen de la inflación. (Salzmann, 1943: pp. 387).

Los empréstitos fueron una causa inflacionaria más, y tal vez la más importante, debido a que en su mayoría no eran recaudados de fondos prestables sino de crédito bancario y en algunos casos eran pagados con emisión de papel moneda, por este motivo se puede decir que la guerra fue financiada con inflación. Los gobiernos beligerantes no eran nescientes de que la Gran Guerra exigiría una fuerte financiación por medio de inflación, de manera que, desde el inicio de la guerra ignoraron completamente el patrón oro, prohibieron la exportación de dicho metal y las reservas de oro que tenían eran utilizadas, en su mayoría, para pagar importaciones provenientes de los países neutrales (Quibar & Augusto, 2016). Desde luego, este hecho tuvo sus consecuencias, las monedas de los beligerantes europeos presentaron una fuerte devaluación y es una de las causas por las cuales sus exportaciones netas se deterioraron, como es evidente

en el caso del Reino Unido en la *Tabla 1* y como lo evidencia Garrido (2017: pp. 33), “El comercio entre adversarios cae en un 14% (1914-1915), y casi un 18% (1916-1918). Entre neutrales cae entre un 10%-15% entre 1914 y 1918”.

Tabla 2: Cambio en el PIB de Reino Unido, Estados Unidos, Francia y Alemania 1913-1918

	UK	USA	France	Germany
1913	100.0	100.0	100.0	100.0
1914	92.3	101.1	92.9	85.2
1915	94.9	109.1	91.0	80.9
1916	108.0	111.5	95.6	81.7
1917	105.3	112.5	81.0	81.8
1918	114.3	113.2	63.9	81.8

Fuente: Broadberry & Harrison, 2009: 12

“Es incuestionable que la Primera Guerra Mundial había puesto de manifiesto que las guerras del siglo XX exigían una férrea organización económica, con la militarización de muchos ámbitos de la sociedad” (Barciela, 2009: pp. 22). La Gran Guerra fue un conflicto bélico sin precedentes y se convirtió en una auténtica carnicería por el agigantamiento que la industria pesada experimentó en los años anteriores. Solo en el Reino Unido las unidades de aeronaves producidas para la guerra en 1918 eran 32.018, 130 veces más que las de 1914 y, en ese mismo año, las piezas producidas de artillería pesada fueron 91, para 1918 ya eran 20.971 en total (Broadberry & Howlett, 2005). Reino Unido perdió cerca quinientos mil hombres que no superaban la edad de treinta años, Alemania perdió el 13% de sus hombres en edad militar y Francia perdió un 20% de hombres que se encontraban entre el mismo rango de edades, entre los tres países se cobraron cerca de 4.2 millones de vidas (Hobsbawm, 1994). El balance europeo era desastroso y se avecinaban también las fuertes consecuencias económicas de postguerra, para algunos países más desastrosas que para otros.

El Periodo Entreguerras

La vencedora Triple entente, a la que Estados Unidos se había aliado, compuesta por Reino Unido; el Imperio Ruso, que había abandonado la guerra en 1917 y Francia, impuso humillantes sanciones económicas a los derrotados, dando fin a la Gran Guerra con el tratado de Versalles. Este tratado fue calificado por John Maynard Keynes, representante británico en la conferencia de paz en París, como una paz cartaginesa.

“No les interesaba la vida futura de Europa (...) sus preocupaciones se referían a las fronteras y a las nacionalidades (...) al logro del debilitamiento para el porvenir de un enemigo fuerte y peligroso, a la venganza. Y a echar sobre las espaldas del vencido la carga financiera insoponible de los vencedores” Keynes (1919: pp. 22), sobre el tratado de Versalles.

Keynes advirtió en su obra *“las consecuencias económicas de la paz”* que fijando las sanciones de reparación dentro de la capacidad de pago de los derrotados se podía evitar una “fricción perpetua”, el tratado de Versalles no firmaba solo el final de un terrible conflicto, sino que también, el porvenir de otro aún peor. Explica Keynes (1919) que Alemania, además de realizar un pago inmediato de casi la mitad de sus reservas de oro y ceder los territorios que había invadido en el conflicto bélico, debía transferir un pago anual a los aliados, una parte en oro y otra en especie. La sanción en cuotas anuales no era sostenible ya que Alemania no podría pagar las sanciones por sí sola, a excepción de que le concedieran un alto préstamo, pues para pagar toda la carga financiera que le fue impuesta requería un excedente anual de recursos equivalente al 2-3% de su renta nacional (García, 1992), una cantidad exagerada para un país derrotado que sufría de un alto estrés en su economía.

Así, Alemania debía a todas las potencias europeas las reparaciones de la guerra, mientras que Estados Unidos tenía una gran cantidad de capitales en el extranjero y una posesión de 2.5 miles de millones de dólares en reservas de oro, las más grandes reservas del mundo al llegar la paz. Estados Unidos terminó como el mayor prestamista de la guerra y fue proclamado como la nueva potencia mundial, sin embargo, su crecimiento no favoreció al bienestar económico del mundo ya que después establecería

barreras proteccionistas (J.U. Bernardos, 2014). El promedio de crecimiento desde 1913 hasta 1929 para el Reino Unido, Francia y Alemania, no superaba el 2% (Olesen, 2016). Sorpresivamente, en el mismo periodo, Reino Unido tuvo el promedio de crecimiento más bajo de los beligerantes con 0.7%, incluso menor que el de Alemania en contravía lógica, debido a que durante la Gran Guerra, Reino Unido contaba con una situación ventajosa de crecimiento, como se evidencia en la *Tabla 2*, y Alemania cargaba con las pesadas sanciones económicas de la reparación de la guerra. Reino Unido pasó de ser la cabeza del desarrollo industrial del siglo XIX, a ser la potencia de crecimiento más retrógrada en la postguerra.

Aún antes de la Gran Guerra, Reino Unido estaba perdiendo la carrera industrial con Estados Unidos, el cual ya representaba el 36% de la producción manufacturera mundial para 1913 mientras que la producción británica decaía al 14% del mundo en el mismo año (Cuevas, 1993). Después de una breve expansión en su economía de postguerra, Reino Unido, en abril de 1920 se encontraría con su primera recesión después de la Gran Guerra, esta recesión fue la que marcó toda la década de alto desempleo que experimentaría, pues para el periodo de (1923-1929) el promedio de las tasas de desempleo del Reino Unido es de casi 11% (Stewart & Pearce, 2001). Debido a la preocupante depreciación de la libra, en 1925 Reino Unido decidió que regresaría al patrón oro con la paridad de preguerra, error garrafal y criticado posteriormente por Keynes, pues esto hizo que la economía británica sufriera presiones deflacionarias que subieron su tipo de cambio y así, bajó aún más la competitividad de la industria británica, lo que significaba que Reino Unido se sumía en un desempleo aún más profundo.

Como nueva primera potencia mundial, Estados Unidos prestó a Europa cerca de 9.000 millones de dólares para su restauración, préstamo del cual, 7.000 millones fueron para Inglaterra y Francia, mientras Alemania en 1924 seguía inflando abruptamente su economía pues, además de las cargas financieras del tratado de Versalles, financiaba un enorme déficit fiscal con emisión monetaria, esto hizo que desapareciera el antiguo marco y se pusiera en circulación el Rentenmark o marco seguro. Por la persistente situación de inflación y el elevado déficit público alemán, Estados Unidos

implementó el Plan Dawes que estabilizó la suma real que debía pagar Alemania y permitió su primer pago anual con un crédito de cerca de 800 millones de marcos (García, 1992), sin embargo, con esto el problema no fue resuelto y en 1929 se tuvo que ejecutar el Plan Young, que alargaba los plazos de pago.

En la década de 1920, también conocida como “los felices años 20”, Estados Unidos gozaba de un vivo bienestar económico. El país norteamericano se convirtió en un exportador neto de capitales después de la Gran Guerra, había abundancia de bienes de consumo durable y se cambió el rudimentario carbón para masificar el uso de la sofisticada electricidad y el petróleo debido a la producción masiva de electrodomésticos y automóviles (Cuevas, 1993). Había nacido “el sueño americano” y, con él, una vigorizante sociedad de consumo. El presidente del Nacional City Bank, Charles Mitchell, el 15 de octubre de 1929 decía “Los mercados se encuentran en una situación inmejorable... el precio de los valores se asienta sobre las sólidas bases de la prosperidad general de nuestro país” (Galbraith, 1993: pp. 144), pero caían en un engaño, las bases de la prosperidad de las que hablaba Mitchell no eran tan sólidas como lo creían todos los estadounidenses. Parece que los felices años 20 hicieron que los norteamericanos olvidaran los ciclos económicos, el exceso de confianza de los ciudadanos causó que aumentaran extraordinariamente los precios las acciones de Wall Street, los cuales nunca caían, entonces la bolsa comenzó a ser concurrida por cualquier ciudadano sin experiencia alguna en el mercado financiero, haciendo que toda la sociedad progresara y abundara la riqueza en una muy acelerada expansión económica. Las acciones calificadas de poco riesgo se alejaban cada vez más del mercado real, creando una burbuja especulativa que, cuando estalló; porque la confianza se extinguió, arrojó a Estados Unidos a una estrepitosa recesión después del 24 de octubre de 1929, día también conocido como el jueves negro.

Los ciclos económicos y las depresiones ya eran bien conocidos por economistas del siglo XIX, incluso desde el marxismo se criticaban como irregularidades que solo eran reflejo de la inestabilidad del sistema capitalista, “Lo novedoso era que probablemente por primera vez en la historia del capitalismo, sus fluctuaciones parecían poner

realmente en peligro al sistema” (Hobsbawm, 1994). La gloriosa economía estadounidense había caído, fue así como empezó la Gran Depresión, el paso de una década de alegría y fortuna a otra de miseria y desesperación, el desempleo en Estados Unidos llegó a ser del 25%, su alta inmigración de antaño cayó, los préstamos internacionales bajaron un 90% y los flujos de capitales se frenaron en todo el mundo, luego, la primera potencia mundial arrastró a más de la mitad del mundo a la pobreza y la hambruna.

Keynes y la Economía de Guerra

Después de la Gran Guerra, John Maynard Keynes ya era uno de los economistas más influyentes en el Reino Unido, sostuvo una oposición con el entonces canciller de hacienda Winston Churchill después de que éste, en 1925, patrocinara la idea de volver al patrón oro con la paridad de preguerra. Keynes mostró una total aversión hacia “jaula dorada” ya que, estando presos en ella, el Estado se encontraría inhabilitado en cuanto a política monetaria y agravaba la situación de desempleo que ya vivía el Reino Unido. Debido al estancamiento de las economías del mundo y la incapacidad de las sociedades para poder reactivarla, entrados en la Gran Depresión, país a país, fueron abandonando el patrón oro “En 1931-1932, Gran Bretaña, Canadá, todos los países escandinavos y Estados Unidos abandonaron el patrón oro, que siempre había sido considerado como el fundamento de un intercambio internacional estable” (Hobsbawm, 1994: pp. 101). Keynes no se equivocó con respecto al patrón oro, al menos en el contexto de Gran Depresión, así los países tuvieron la libertad de devaluar su moneda en aras de reparar su producción interna, claro está, imponiendo barreras proteccionistas, “Alemania aumentó su tarifa sobre el valor de las importaciones de productos agrícolas de 27 a 83%, Francia de 19 a 53% e Italia de 25 a 66%” (Cabrera, 2013: pp. 109).

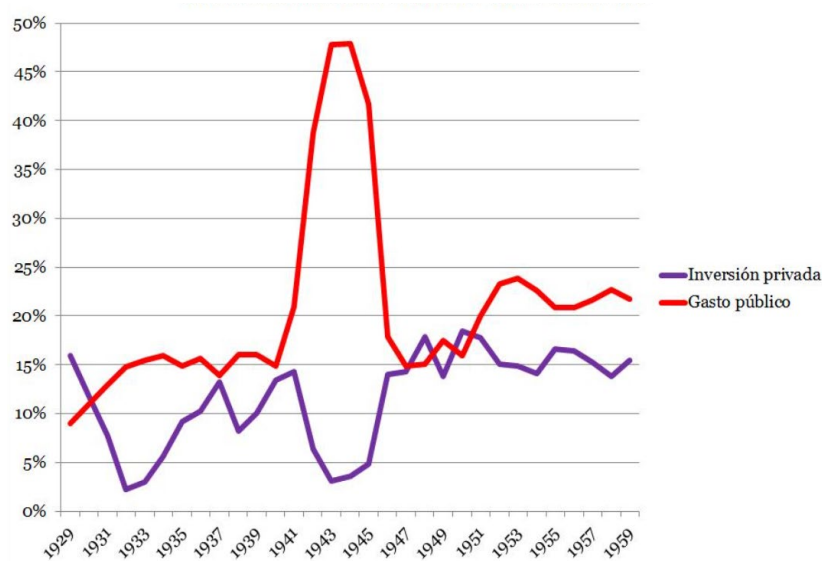
La falta de cohesión en las medidas adoptadas por los principales «centros de oro» volvió a mostrarse, dramáticamente, en el fracaso de la Conferencia Económica Mundial de Londres, en junio-julio de 1933. El Reino Unido y Estados Unidos consideraron que la prioridad estaba en la recuperación del nivel de actividad interna, y ello parecía oponerse a la estabilización del tipo de cambio. (García, 1992: pp. 70)

La Gran Depresión demandaba nuevas teorías económicas que fueran capaces de explicar el *statu quo* económico y dar respuesta a él, lo que no pudo hacer las ideas económicas dominantes. El *Laissez faire* con el que la economía mundial había avanzado hasta ahora estaba, por primera vez, bajo tela de juicio y en alto riesgo en todo el mundo. A propósito de dar respuesta a la profunda Gran Depresión, el economista John Maynard Keynes publica en el año 1936 la *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, a groso modo, Keynes alegó que la teoría económica tradicional pecaba de falta de claridad, pues su tratamiento teórico no era general, refutó la ley de Say, denunció que los mercados presentan fallas y abogó por el gobierno como el agente económico que tiene la capacidad de corregirlas, por tanto, propuso que reducir el desempleo era imprescindible para recuperarse de la crisis pues esto reactivaría el consumo y la inversión, y para ello la herramienta ideal sería el aumento del gasto público pagado, no con el aumento de los impuestos, pues esto contraería el consumo de las familias, sino con expansión de crédito bancario al gobierno y emisión de papel moneda.

La Gran Guerra no solo fue un conflicto bélico sin precedentes en materia política y en número de muertes humanas, sino que partió la historia del pensamiento económico en dos, la percepción de los deberes del Estado dentro de la economía cambió, de manera práctica y tal vez por primera vez en la historia de Europa, el papel moneda reemplazó por completo al metal precioso cuando los beligerantes, obligadamente, abandonaron el patrón oro. No resultaría atrevido pensar que fue la Gran Guerra la que dio la sentencia de desaparición definitiva al patrón oro posteriormente. La guerra forzó a los gobiernos beligerantes, primero, a aplicar gastos públicos exorbitados que compensen la reducción en el consumo y la inversión, y segundo, a usar deliberadamente la emisión de papel moneda y la expansión del crédito para no quedarse atrás en el avance industrial-militar con respecto a sus enemigos. Las prácticas intervencionistas no fueron revolucionarias en materia económica, pues ya se venían desarrollando las ideas de los Estados de Bienestar en Europa, pero es indiscutible que en la Gran Guerra se observó, por primera vez en la historia, la aplicación de semejante incremento en la masa monetaria en las potencias europeas y un gasto público de tal magnitud.

John Maynard Keynes se desarrolló como economista en medio de las guerras mundiales, sirvió como consejero del Ministerio de Hacienda británico desde 1916 y había estudiado la Gran Guerra, tanto para escribir *Las Consecuencias Económicas de la Paz*, como *How to Pay the War* para la Segunda Guerra Mundial. Inmerso en tales transformaciones de las economías en guerra es muy probable que sus fundamentos teóricos y las soluciones que propuso a la Gran Depresión estuvieran muy influenciadas por la configuración del comportamiento de las economías en la Gran Guerra. De hecho, Keynes (1936: pp. 287) escribe “Excepto durante la guerra, dudo que tengamos alguna experiencia reciente de un auge tan poderoso que llevara a la ocupación plena”, haciendo alusión a que en la Gran Guerra los gobiernos curaron el malestar del alto desempleo que, recuérdese, estaba azotando al Reino Unido incluso antes de la Gran Depresión y posteriormente, a todo el mundo de peor manera.

Keynes probablemente fue el economista más influyente de la Gran Depresión; no solo el trigésimo primer presidente de los Estados Unidos, Herbert Hoover, tomó recomendaciones de sus obras recortando los impuestos de los ciudadanos norteamericanos para sostener el consumo e invirtiendo en obras públicas para atenuar el crecimiento del desempleo (Galbraith, 1993), sino que también el trigésimo segundo, Franklin D. Roosevelt, desarrolló el New Deal con la participación de algunos economistas keynesianos como Arthur Gayer y Launchlin Currie, además implementó un riguroso control del sistema financiero y también realizó gasto público con la exclusiva intención de mitigar la problemática de desempleo (Cuevas, 1993). Así los gobiernos, dejando un poco de lado la preocupación por la inflación, pusieron en marcha la búsqueda del pleno empleo en la economía mundial para superar la crisis. Los gastos públicos en Estados Unidos pasaron de ser 3.320 millones de dólares en 1930 a 8.421 millones de dólares en 1936 (Cachanosky, 1989) y, por supuesto, a los gastos los acompañó una expansión de masa monetaria, “según cifras estadounidenses, en 1949, el coste de la vida había aumentado en la zona bajo su control un 31% respecto a 1938. El problema es que el dinero en circulación (sumando depósitos) era cuatro veces superior a aquella fecha.” (Lázaro, 2017: pp. 437). El gasto público empezó a compensar el detrimento de la inversión de la Gran Depresión como se ve en la *Figura 2* en el período (1929-1939).

Figura 2 Gasto Público e Inversión Privada de Estados Unidos %PIB 1929-1959

Fuente: St Louis Federal Reserve FRED 2 Database.

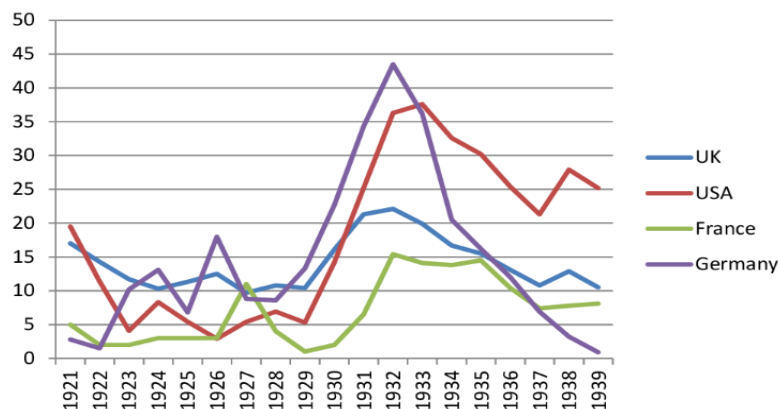
“La Gran Depresión desterró el liberalismo económico durante medio siglo” (Hobsbawm, 1994: pp. 101). La Revolución Keynesiana se esparció por el mundo, y parecía estar teniendo un efecto positivo contra la crisis. Mientras tanto, a causa de la decadencia económica, el nacionalsocialismo fue efervescente en Alemania, Adolf Hitler tomó el poder y tenía nulas intenciones de pagar las humillantes sanciones del tratado de Versalles. Alemania se preparaba militarmente y doblaba los gastos militares en el periodo de entreguerras tanto de Gran Bretaña como de Francia:

“Los gastos de armamentos efectuados en el período de paz comprendido entre la primera y la segunda guerra mundial se calculan en las siguientes cifras: Alemania, 94 mil millones de reichsmark; Gran Bretaña, 2,6 mil millones de libras, correspondientes 45 mil millones de R.M. de valor adquisitivo y Francia” 291 mil millones de francos, correspondientes a un valor adquisitivo de 36,2 mil millones de R.M.” (Salzmann, 1943: pp. 394)

El nazismo alemán, sin saberlo, estaba poniendo en práctica lo que hoy se conoce como “keynesianismo militar”. Se trata de que el Estado ejecute altos montos de gasto militar en la economía para promover la ocupación, estrategia económica con la que logró aumentar el

PIB alemán casi 35% en solo 6 años y redujo la tasa de desempleo casi un 32% en 5 años. Lejos de ser una economía de libre mercado, el Estado nacionalsocialista intervenía los precios y, aunque defendían la propiedad privada, cada empresa tenía un “Betriebsführer” o jefe de tienda, un encargado por parte del Estado que mandaba lo que la empresa tenía que producir y cómo debía producirlo (Mises, 1947). Escribía la VB, periódico oficial nazi, “La próxima etapa de la economía política nacionalsocialista consiste en reemplazar las leyes capitalistas por políticas” (Reimann, 2014: pp. 13), la economía entera estaba bajo el dominio del gobierno nazi. Joan Robinson, una economista postkeynesiana inglesa dijo: “antes de que Keynes terminara de explicar por qué el desempleo ocurre, Hitler ya había descubierto cómo curarlo” (Cuevas, 1993: pp. 614). Nótese en la *Figura 3*, desde que Hitler asumió el mandato en 1932, un descenso acelerado del desempleo en la industria del cual, en el mismo periodo, no pagaron su costo porque la inflación se encontraba retenida por fuertes políticas de control de precios, pareciera que la estrategia de la economía nazi fue tener una recuperación relámpago, así como la estrategia militar *blitzkrieg*, siendo agresiva con altísimos gastos militares y así lograr renacer de las cenizas de la Gran Guerra y la postguerra, pero el mal de la inflación no se puede esconder durante mucho tiempo y en cuanto la economía nazi comenzó a mostrar deterioro, los alemanes comenzaron la Segunda Guerra Mundial

Figura 3 Tasa Desempleo en la Industria 1921-1939



Fuente: Garside, 2007: 57

La Segunda Guerra Mundial surgió por el malestar económico al que Alemania estaba condenada después tratado de Versalles, el vaticinio de Keynes se cumplió, el tratado de Versalles había creado un conflicto bélico aún más monstruoso que la Gran Guerra y del cual, solo finalizado el conflicto, se revelarían sus terribles consecuencias. “*Good may come out of evil*” decía Keynes para la BBC al comienzo de la Segunda Guerra Mundial en 1939, pues calificó a la guerra como “*the grand experiment*” y dijo que para cuando la paz atracara, se sabría cómo acabar con el mal del desempleo (Crotty, 2019: pp. 320). Sea optimista u oportunista, es evidente que hacía referencia al intervencionismo que, como se analizó en la primera sección de este trabajo, es menester en las guerras totales. “Keynes insiste en que la economía pasó durante 1939 del desempleo al pleno empleo sin que esto significara un incremento del consumo; porque la economía de guerra imponía algunas restricciones” (Guerrero, 2015: pp. 35).

El 8 de diciembre de 1939 el presidente Roosevelt proclamó el famoso discurso de la infamia, en el que declaraba que Estados Unidos entraba a la Segunda Guerra Mundial, en ese mismo año, Estados Unidos contaba con una tasa desempleo del 9.9% y durante la guerra progresivamente el desempleo bajó hasta un piso de 1.2% en 1944 (U.S Bureau of Labor Statistics, 2020), la más baja tasa de desempleo en Estados Unidos durante más de un siglo. Casualmente, se puede apreciar en la *Figura 2* que, aunque los norteamericanos venían con un alto gasto público debido a la fuerza del keynesianismo en contra de la Gran Depresión, después del comienzo de la Segunda Guerra Mundial el gasto público de Estados Unidos creció abrupta y repentinamente hasta cerca de un 45% del PIB alrededor del año 1944 como se puede observar en la *Figura 4*.

Figura 4 Desempleo en Reino Unido 1881-2017



Fuente: Ewan McGaughey, 2018: 6

Para el Reino Unido no fue distinto, los puntos más bajos de las tasas de desempleo de más de un siglo coinciden con las dos guerras mundiales, así se puede concluir que John Maynard Keynes no estuvo precisamente equivocado al decir que en la Segunda Guerra Mundial las economías pasaron al estado de pleno empleo. Esta es la consideración más importante de las economías de guerra total, no solo el patrón oro desapareció, sino que los altos gastos militares que los gobiernos beligerantes asumieron, funcionaban para acabar con el desempleo como en el caso de Estados Unidos y Reino Unido, por supuesto pagando un alto costo inflacionario como los que se enseñan en la primera sección. He aquí, una vez más, la principal premisa del tratamiento económico a la Gran Depresión pues el estancamiento económico puso por encima de la inflación, a la ocupación.

Conclusiones

La Gran Guerra forzó a los gobiernos beligerantes a intervenir en la economía, probablemente fue la primera vez en la historia en la que el intervencionismo fue aplicado a gran escala, pues los dos siglos pasados, la economía, como disciplina y de forma práctica, estuvo dominada por el *Laissez faire*. De tal manera, la Gran Guerra enseñó los efectos de la intervención y, posteriormente, dos en particular iban a ser de vital

importancia para la economía mundial; el primero es que un nivel de gasto público de tal magnitud tenía efectos inflacionarios de mucha repercusión y el segundo, tiende a desaparecer la problemática de desempleo.

Posteriormente, cuando el mundo estaba inmerso en la Gran Depresión, el desempleo fue el malestar más agudo y problemático. Entendiéndolo de esta manera, John Maynard Keynes desarrolla su pensamiento económico que vio la luz en 1936 y de algún modo llegó a coincidir con lo que pasó en la Gran Guerra. Enfocándose en la ocupación, esencialmente, propone que el gasto público aumente y esté concentrado en reactivar la ocupación, pues así, el consumo y la inversión, caídos en la Gran Depresión como en la Gran Guerra, se volverían a activar como mecanismo para desvarar la economía. Keynes era un economista en medio de las transformaciones de la guerra, estuvo involucrado tanto en la Primera como en la Segunda Guerra Mundial, en la cual incluso fue nombrado barón Keynes de Tilton de la cámara de los lores. Así pues, no es extraño que la extraordinaria economía de guerra total le sirviera como corolario para desarrollar su pensamiento teórico en el periodo de entreguerras. El intervencionismo o el liberalismo económico no son religiones, no se ha de creer en uno o el otro de manera dogmática sino comprender que cada periodo de la historia requirió y va a requerir más o menos, de uno o del otro.

Randolph Bourne, pensador estadounidense, dijo en el transcurso de la Gran Guerra la famosa frase “La guerra es la salud del Estado”, en materia política es cierto que “los gobiernos prosperaban, el patriotismo florecía, la lucha de clases se aplacaba” (Zinn, Bilbao: pp. 265), pero en materia económica convendría preguntar: ¿Valió la pena para Alemania, Reino Unido y para Estados Unidos participar en aquellas guerras sacrificando millones de vidas humanas para remediar el desempleo? Lo cierto es que así sucedió, ahora resulta más pertinente entender “*Good may come out of evil*” como una frase de optimismo por parte de John Maynard Keynes, en lugar de una de oportunismo y creer que es posible, de las malas circunstancias, adquirir conocimiento para el bienestar futuro.

Referencias

1. Aldcroft, D. (1997). *Historia de la economía europea (1914-1990)*. Barcelona: Editorial Crítica.
2. Barciela, C. (2009). La Economía y la Guerra. *Revista de Historia Contemporánea*, 22.
3. Bernardos J. U, Hernandez, M. & Santamaría, M. (2014). *Historia Económica: Tema 9*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
4. Broadberry, S. & Harrison, M. (2009). "The economics of World War I: an overview". Cambridge: Cambridge University Press.
5. Broadberry, S. & Howlett, P. (2005). *THE UNITED KINGDOM DURING WORLD WAR I: BUSINESS AS USUAL?*. Cambridge: Cambridge University Press.
6. Cabrera, A. (2013). Historia económica mundial 1870-1950. *Economía Informa*, 99-115.
7. Cachanosky, J. (1989). LA CRISIS DEL TREINTA. *Libertas VI*.
8. Cheliz, P. B. (2001). Intervencionismo y gasto público en Europa 1870-1920. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 235-263.
9. Crotty, J. (2019). *Keynes Against Capitalism: His Economic Case for Liberal Socialism*. Londres: Routledge.
10. Cuevas, H. (1993). *Introducción a la economía*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
11. Galbraith, J. (1993). *El crac del 29*. Barcelona: Ariel.
12. García, J. L. (1992). Patrón Oro, banca y crisis (1875-1936). *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 57-85.
13. Garrido, M. H. (2017). *Los Efectos Económicos de la Guerra*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
14. Guerrero, V. (2015). Economías de guerra: algunas ideas sobre la importancia de la Primera Guerra Mundial desde el punto de vista económico. *Economía Informa*, 27-46.
15. Hobsbawm, E. (1994). *Historia del siglo XX*. Londres: Penguin Group.
16. Eatwell, J. & Durlauf, S. N. (1987). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres: Macmillan Publishers Ltd.

17. Keynes, J. M. (1919). *Las Consecuencias Económicas de la Paz*. Barcelona: Grupo Editorial Grijalbo.
18. Keynes, J. M. (1936). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Buenos Aires: FONDO DE CULTURA ECONÓMICA.
19. Keynes, J. M. (1987). *Las Consecuencias Económicas de la Paz*. Barcelona: Grupo Editorial Grijalbo.
20. Lázaro, G. d. (2017). El milagro alemán. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 433-444.
21. Mises, L. v. (1947). *Caos Planificado*. Irvington : Foundation for Economic Education.
22. Olesen, F. (2016). *World War 1: Some Economic Aspects and Considerations* . Aalborg: MaMTEP.
23. Quibar, B. & Augusto, J. (2016). SISTEMAS MONETARIOS INTERNACIONALES Y GUERRAS DE MONEDAS:. En A. G. Agüero Heredia, *Jornadas de Ciencias Económicas 2016* (págs. 57-85). Luján de Cuyo: Universidad Nacional de Cuyo.
24. Reimann, G. (2014). *The Vampire Economy: Doing Bussines Under Fascism*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
25. Salzmán, J. J. (1943). *Economía de Guerra*. Buenos Aures: UBA, FCE.
26. Stewart, M. P. (2001). *British Political History, 1867–2001: Democracy and Decline*. Londres: Routledge.
27. Tauger, M. B. (2011). Agriculture in World History. *Themes in World History*, 5.
28. U.S Bureau of Labor Statistics. (2020). Obtenido de Databases, Tables & Calculators by Subject: https://data.bls.gov/timeseries/LNU04023554&series_id=LNU04000000&series_id=LNU03023554&series_id=LNU03000000&years_option=all_years&periods_option=specific_periods&periods=Annual+Data
29. Vittorio, A. D. (2003). *Historia económica de Europa : siglos XV-XX*. Barcelona: Editorial Crítica.
30. Zinn, H. (Bilbao). *La otra Historia de los Estados Unidos*. 1997: HIRU.

