

LA VERDAD SOBRE LA LIBERTAD DE ELEGIR

MIGUEL A. INFANTE D.
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA

Resumen: El presente es un análisis de los principales rasgos y tendencias que caracterizan hoy a la triada Sociedad-Estado-Mercado. Hace énfasis en la hegemonía del mercado y ofrece un recuento analítico de los hechos que la acompañan como son: la transnacionalización de la cadena de valor; el ascenso de la sociedad del conocimiento, el protagonismo oligopólico de la empresa transnacional, la nueva división social transnacional del trabajo, el proceso de reconfiguración cultural, la exclusión social y la subordinación del Estado, entre otros. El planteamiento que subyace a estas consideraciones es lo que acá se denomina “la verdad sobre la libertad de elegir”, con lo cual se quiere hacer referencia al hecho de que las relaciones Sociedad-Estado se encuentran hoy mediatizadas por el mercado, arrojando, como consecuencia, una involución heterónoma de la Sociedad y del mismo Estado liberal.

Palabras clave: sociedad del conocimiento, economía transnacional, división social del trabajo, exclusión social, reconfiguración cultural, empresa transnacional, sociedad heterónoma.

El autor: Doctor en Ciencias Políticas, Facoltà di Scienze Politiche, Istituto di Política Economica, Università degli Studi di Bologna, Italia. Actualmente docente-investigador del Instituto Latinoamericano de Altos Estudios –ILAE–, de la Universidad Católica de Colombia y par académico –Conaces– Ministerio de Educación Nacional. Ha sido investigador del Instituto IPALMO de Roma y de la Rivista di Política Internazionale, Nuova Italia Editrice, así como funcionario de Colciencias. [miguel.infante04@gmail.com].

Recibido: 30 de septiembre de 2009, evaluado: 18 de noviembre de 2009, aprobado: 30 de noviembre de 2009.

THE TRUTH ABOUT FREEDOM OF CHOICE

MIGUEL A. INFANTE D.
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA

Abstract: The actual is an academic analysis of the main features on the day has the triad Society, State and Market. It emphasizes the market hegemony and offers an analytical recount of the facts that go with, as the value chain internationalization, the knowledge society rise, the translational enterprise powerful mark up, the new international social labour division, the cultural reshape process, the social exclusion, the State subordination, among others. The underlying outlining these issues is what the author calls "The truth under the free to choose", as a reference to the fact that the relationships between the Society and the State are hindered by the Market with a heteronomous society involution as consequence.

Keywords: knowledge society, labour social division, economic and social duality, social exclusion cultural reshapes, international enterprise, heteronomous society.

The author: PhD. in Political Sciences, Facoltà di Scienze Politiche, Istituto di Politica Economica, Università degli Studi di Bologna, Italia. Currently professor and researcher from Instituto Latinoamericano de Altos Estudios –ILAE–, Universidad Católica de Colombia and academic peer –Conaces– Ministerio de Educación Nacional. He was researcher in Instituto IPALMO of Roma and in Rivista di Politica Internazionale, Nuova Italia Editrice, also official of Colciencias. [miguel.infante04@gmail.com].

Received: September 30, 2009, evaluated: November 18, 2009, accepted: November 30, 2009.

Reconstruyamos la idea de desarrollo como desarrollo del hombre y no nos hagamos la falsa idea de que la técnica, la capacidad de manipular a la naturaleza y a los otros hombres es la definición del progreso humano
ESTANISLAO ZULETA, 1995, p 49.

El propósito de este breve texto es ofrecer un análisis del modelo económico actual desde la perspectiva de la transnacionalización de los procesos de producción y de distribución, y de las relaciones entre la Sociedad, los poderes públicos y los mercados. Se verá cómo las relaciones entre la Sociedad y el Estado se encuentran mediatizadas por la primacía de las fuerzas de un mercado autorregulado, de impronta oligopólica y de proyección transnacional. Asimismo, se dejará en evidencia cómo el proyecto liberal de la modernidad ha derivado en una subordinación del Estado, de la Sociedad y de las instituciones ante un modelo altamente eficiente y altamente inequitativo. En la primera parte se aborda el análisis del predominio de la racionalidad económica sobre la racionalidad social, visto a través de la transformación (esa sí reduccionista) de la Sociedad en mercado, de los agentes sociales en agentes económicos, y del Estado en garante de las nuevas reglas de juego. En la segunda, a partir de la transnacionalización de la cadena de valor, se visualizan los impactos del modelo en los ámbitos de la eficiencia, la equidad, la intermediación financiera y la cultura. Cierra el trabajo con una reflexión en torno a la legitimación de las fuerzas del mercado a partir del aparato jurídico del Estado en el contexto de una economía transnacionalizada.

I. ENTRE RACIONALIDAD ECONÓMICA Y RACIONALIDAD SOCIAL

A. EL DEVENIR DEL PROYECTO LIBERAL

A la sociedad de la segunda mitad del siglo xx y de los albores del xxi se le suele caracterizar de las más variadas formas: sociedad del cono-

cimiento (DRUCKER, 1998), sociedad de la información, sociedad red (CASTELLS, 2001, p. 550), sociedad de los servicios, sociedad globalizada, etc. El más significativo de sus logros parece ser el “omnipotente” desarrollo científico y tecnológico. Con el descubrimiento del ADN y el gran avance de las ciencias de la vida, el hombre postmoderno parece haber logrado la osadía que le costó a Prometeo cadenas en las rocas del Cáucaso. Se diría que se alcanzó aquello que la tecnología de DÉDALO y la ambición de ÍCARO no lograron. Si con la luz eléctrica a mediados del siglo XIX el hombre había superado la noche, con las tecnologías de la información, las comunicaciones y el transporte parece haber superado el tiempo y el espacio. Para HAYEK, parece haber escapado del “camino de la servidumbre” (HAYEK, 1950). Para FRIEDMAN, parece haber superado “la tiranía de los controles” y accedido al ideal de la “libertad de elegir” (FRIEDMAN, 1992). Infortunadamente, esta euforia neoliberal derivaría en “anarquismo de mercado”, cuando el Estado liberal degeneró en “Estado mercantil”. Cabría, en consecuencia, agregar a las anteriores otra caracterización, que más que tal es un estigma: “la sociedad heterónoma”¹.

En efecto, si nos detenemos a pensar en la condición de la Sociedad y en el rol del Estado y de sus instituciones frente a la economía², encontraremos en ellos cada vez menor capacidad de autodeterminación. El proceso globalizante de impronta tecno-económica se ha visto acompañado por el pensamiento neoliberal que aborrece la intervención de los poderes públicos en la economía. Al paso que la tecno-economía ha crecido, el Estado ha replegado como no lo había hecho nunca antes en la historia. En este nuevo escenario, ¿quién define cuáles son los problemas socialmente relevantes? El mercado. En este

¹ ZYGMUNT BAUMAN la llamará “Sociedad sitiada” (BAUMAN, 2004)

² En ese texto se habla indistintamente de “Economía” y de “Mercado”. No es en absoluto riguroso hacer coincidir estos dos conceptos como si fuesen sinónimos. Con todo, en la literatura corriente en ocasiones se les toma como tales dada la concepción dinámica de la oferta y de la demanda, entendidas no como eventos estáticos que se dan en un lugar y en un momento determinados sino como el conjunto de procesos de producción y comercialización que constituyen la oferta y los de consumo que constituyen la demanda. Así visto, el mercado es toda la trama de transacciones que acompaña y hace posibles los procesos económicos.

“anarcapitalismo”³, el mercado prospera a expensas de la Sociedad y del Estado reducidos a la condición de instituciones heterónomas.

De hecho, este anarquismo del mercado, potenciado por los procesos de globalización y el incremento sin precedentes de la productividad, por obra del cambio tecnológico, tiene implicaciones tales como: pérdida de sentido de lo público, renovada vigencia del modelo centro/periferia, ascendente pobreza y exclusión económica y social, nueva y asimétrica especialización y división social del trabajo, desbordamiento del sector financiero, destrucción de puestos de trabajo, gran movilidad internacional de capital e inmovilidad del trabajo, terciarización improductiva de las economías periféricas, transformación de los actores sociales en agentes económicos y consumidores compulsivos, subordinación de las instituciones a las exigencias del mercado, mutación de bienes y servicios (otrora de impronta social) en mercancías, arrinconamiento de amplios sectores sociales en el precario refugio de la informalidad, depredación del medio natural. En resumen, extraordinario éxito de las economías en el frente de la eficiencia, y afrentoso fracaso en el frente de la equidad y de la sostenibilidad. Ya en 1972 lo planteaba MARCUSE:

La civilización industrial contemporánea demuestra que ha llegado a una etapa en la que la “sociedad libre” no se puede ya definir [...] en los términos [...] de libertades económicas, políticas e intelectuales [...] Libertad económica significaría libertad frente a la economía, libertad de estar controlado por fuerzas y relaciones económicas, liberación de la diaria lucha por la existencia [...] Libertad política significaría liberación de los individuos de una política sobre la cual no ejercen ningún control efectivo [...] Libertad intelectual significaría restauración del pensamiento individual absorbido por la comunicación y el adoctrinamiento de masas, la abolición de la “opinión pública” junto con sus creadores. El timbre irreal de estas proposiciones indica, no su carácter utópico, sino el vigor de las fuerzas que impiden su realización (MARCUSE, 1969, p. 45).

³ Movimiento liderado por MURRAY ROTHBARD y conocido también como “anarquismo de libre mercado”, “anarquía de propiedad privada” o “liberalismo libertario”. Es una combinación de neoliberalismo con anarquismo. ROTHBARD fue un economista e historiador norteamericano, originariamente simpatizante de la Escuela Austriaca.

El proyecto liberal, desde el moderno hasta el postmoderno, antes que construir una sociedad libre y autónoma, ha construido una sociedad subordinada. La libertad friedmaniana de elegir la ha convertido en una sociedad sometida al servicio de la economía. Con el colapso del socialismo real se esperaba un triunfo de los derechos humanos y de la democracia liberal, pero el triunfo fue de las leyes del mercado y de la nueva institucionalidad definida por la “Corporación” transnacional. El proyecto liberal de la modernidad transitó de las democracias nacionales a la plutocracia transnacional haciendo que las fuerzas del mercado se impusieran sobre las necesidades de la sociedad. El Estado liberal que había prevalecido sobre despotismo ilustrado y que había negado un espacio mayor al Estado de Bienestar⁴, hoy hace todas las concesiones al neodespotismo del mercado. Los poderes públicos han honrado su compromiso mercantil y subordinado el derecho a las leyes del mercado, transitando de esta forma del “antiguo régimen” del monarca al “postmoderno” régimen del mercado. Algunos datos estadísticos pueden constituir una pequeña muestra del balance económico y social del modelo:

1. En el año 2000 el 20% más rico de la población mundial apropiaba el 86% de la riqueza mundial. El 20% más pobre, tan sólo

⁴ Ya desde mediados del siglo XIX comenzó a tomar forma una corriente alternativa de pensamiento económico-político que culminó, con las experiencias socialdemócratas, en transición pacífica de las formas clásicas de capitalismo hacia un socialismo moderado o igualitarismo burgués. Los primeros planteamientos socialdemócratas se dieron en Alemania con AUGUST BEBEL y WILHELM LIEBKNECHT. Le siguieron las experiencias de los partidos laboristas del Reino Unido, los Países Bajos y Noruega y la socialdemocracia de Suecia. Todos ellos llevaron paulatinamente a la consolidación de un Estado de Bienestar, fruto de un capitalismo de impronta social que, sobre la base de altas cargas tributarias y alta inversión pública, ha creado la cultura de los bienes públicos financiados por fiscos fuertes que responden al contribuyente con importantes servicios y que, prácticamente, abolieron, en su momento, la pobreza en esos países (INFANTE, 2006). Menor recepción ha tenido la “Tercera vía”, especie de “liberalismo progresista” o “economía social de mercado” que aparece mencionada ya en 1949 con ocasión de la Conferencia de La Habana y que ha sido reasumido recientemente por el sociólogo británico ANTHONY GIDDENS (1998).

el 1,5%. El restante 60% de la población apropiaba únicamente el 12,5% de la riqueza mundial (Banco Mundial, 2000).

2. En ese mismo año, en los países de bajos ingresos la desnutrición aquejaba al 50% de los niños menores de cinco años. En los países ricos, al 5% (Banco Mundial, 2000).

3. En el año 2004 había un total de 985 millones de ingentes (personas que contaban con menos de un dólar al día) (Banco Mundial, 2007).

4. En ese mismo año, la mortalidad de niños menores de cinco años era 15 veces superior en los países de bajos ingresos con respecto a los países ricos (Banco Mundial, 2007).

5. En el año 2005, el total de la población mundial se calculaba en 6.000 millones de personas. 2.800 millones de ellas (es decir, el 47%) apropiaban menos de dos dólares y 1.200 millones (es decir, el 20%) menos de un dólar al día (Banco Mundial, 2007).

6. En el año 2006, en los países de altos ingresos la tasa de alfabetización de la población adulta era del 98,6%. En los países de ingreso medios era del 87,8% y en los de menores ingresos, del 69% (Banco Mundial, 2007). En el año 2006, en América Latina, de 533 millones de habitantes, 205 (el 38,5%) no alcanzaba a apropiar dos dólares al día y 79 millones (el 14,7% de la población) no tenía un dólar al día (Banco Mundial, 2007).

7. En el año 2006, el coeficiente de Gini en los países europeos era aproximadamente de 0,35. En los latinoamericanos, de 0,6. En los primeros, el quintil más rico de la población tenía un ingreso 7,5 veces superior al del quintil más pobre. En América Latina, la relación promedio era de 14,5 (Banco Mundial, 2007). El PIB mundial en 2007 fue aproximadamente de 25 billones de dólares. Los países del G7 tenían 17 billones. Los 185 países restantes, sólo los 8 billones restantes (Banco Mundial, 2007).

8. El informe sobre la pobreza en el mundo del Banco Mundial toma en consideración otras variables que dejan en evidencia

las debilidades de los países de la periferia frente a los del centro: mayor inseguridad, carencia de capacidades, ausencia de oportunidades, no acceso a los recursos del crédito, aislamiento social, falta de acceso a la justicia, ineficiencia y corrupción de la instituciones gubernamentales (Banco Mundial, 2000).

Es necesario decir abiertamente que este nuevo régimen va en contra de los derechos humanos. No es causal que las mayores reivindicaciones frente a él provienen del derecho en el ámbito de la comunidad internacional. Luego de la suscripción del Pacto Internacional de Derechos Económicos y Sociales en la Asamblea General de la Naciones Unidas de 1966 (Res. 2200 [XXI]), se han sucedido, en el campo del derecho internacional, numerosos pactos y declaraciones inspirados en la conciencia y el proyecto transnacional de alcanzar un mundo más equitativo y una vida digna para los grupos sociales hasta ahora excluidos de los beneficios del progreso económico (CAICEDO, 2000, p. 69).

Llama la atención el contraste entre el gran desarrollo teórico-propositivo que han alcanzado las democracias de Occidente en este campo (un “marco superior de derechos”) y su impacto real en el tozudo mundo de los negocios y de las relaciones económicas en general. La lectura de la ya amplia literatura sobre “derechos económicos y sociales” nos sitúa en medio de un mundo de conceptos y de una fraseología axiológica absolutamente extraña a la realidad de los mercados. Son dos universos con sistemas de valores e idiomas diferentes. Cabe poner en duda el efectivo poder obligante de las declaraciones, los pactos y la normatividad en este campo, aun en los casos en los cuales han sido incorporados al cuerpo jurídico interno de los países. Evidentemente las leyes del mercado han prevalecido por encima de las leyes del Estado⁵. Se ha consolidado una dicotomía entre las insti-

⁵ Suerte parecida han tenido los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio fijados por las Naciones Unidas en septiembre del año 2000: erradicar la pobreza y el hambre, lograr la enseñanza primaria universal, promover la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer, reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna, combatir el VIH y el sida, el paludismo y otras enfermedades, garantizar la sostenibilidad del medio ambiente y fomentar una asociación mun-

tuciones jurídicas y las económicas en detrimento del bienestar social y de la equidad. Es así como los poderes públicos han dejado de contar con la gobernabilidad de la sociedad, han perdido autoridad. Pueden seguir teniendo poder pero no autoridad, porque han perdido legitimidad. Más que de ganancia en el ámbito de la gobernabilidad, se trata de proceder a una reconquista en el ámbito de la legitimidad.

B. DEL MERCADO ÚNICO AL PENSAMIENTO ÚNICO

Entre los rasgos distintivos de nuestra sociedad figura el primado de la racionalidad económica sobre la racionalidad social. El mercado se ha arrogado el derecho a definir la agenda social, así como el libreto orientador de la acción de los poderes públicos. Han quedado con ello desvirtuados, a la hora de la verdad, principios tales como los de la “función social de la propiedad privada”, el “Estado social de derecho” y tantos otros que buscan legitimar el poder de los grupos humanos como tales más allá de su condición de agentes económicos (productores y consumidores) sometidos. ¿Sometido a qué, a quién? El mercado no es tan impersonal como lo supone la mano invisible de ADAM SMITH. Como lo dijera MADELEINE ALBRIGTH, detrás de la mano invisible está un puño fuerte. Si en el origen del Estado liberal está la consolidación de un “sistema de relaciones entre fuerza, derecho y libertad” (CAICEDO, 2000, p. 41), en su versión actual, mercantilizada, está la hegemonía de la fuerza. Una fuerza que, como tal, tiene poder, sí, mas no autoridad. Postmoderno caballo de Troya, el conservadurismo se mimetiza en el liberalismo económico. Paradójicamente, el liberalismo es liberal en política y conservador en economía. En el mercado de libre competencia se mimetiza el monopolio o, cuando menos, el oligopolio internacional. Como observa ULRICH BECK, “la globalización económica [...] es cada vez más un proyecto político cuyos agentes transnacionales, instituciones y convergencias en el discurso (Banco Mundial, OMC, OCDE, empresas multinacionales, así como otros organizaciones internacionales) fomentan la política económica neoliberal” (BECK, 1998, p. 166).

dial para el desarrollo. A mediados de 2009 no se ha alcanzado siquiera el 20%, en conjunto, de los objetivos y metas planteados para el año 2015.

Nos encontramos ante la reafirmación postmoderna del éxito secular que ha tenido el modelo de sociedad que fue tomando forma en el siglo XVI y se afianzó entre el XVII y el XVIII. Los grandes filósofos políticos de inicios de la Edad Moderna (HOBBS, LOCKE, HUME), a partir de las nuevas realidades y del auge la ciencia, quisieron construir la ciencia del Estado, pero el mercado se les impuso. Como señala magistralmente INDALECIO LIÉVANO AGUIRRE:

Los filósofos de los siglos XVII y XVIII salieron en busca de verdades universales y regresaron con una pesada carga de compromisos y transacciones con los intereses creados del mundo en que vivían. Partieron en busca de la ciencia del Estado y sólo alcanzaron a formular la teoría del Estado Burgués, intentaron descubrir las leyes naturales de la economía y no hicieron cosa distinta de darle una presentación seudocientífica a los más notorios intereses de la burguesía, se empeñaron en encontrar los fundamentos objetivos de una moral emancipada de la religión y no consiguieron sino construir los principios de una moral utilitarista diseñada mañosamente para justificar la conducta rapaz de las clases acaudaladas (LIÉVANO A., 2002, p. 313).

En versión actual, es el libreto que, dictado por la nueva economía, ha generado un nuevo “Contrato social”, haciendo la formulación y la ejecución de políticas económicas en un vacío ético y social.

En la nueva literatura económica el capital adquiere tres formas: físico, financiero y humano. Los tres son instrumentos de acumulación y, como tales, los tres son efectivamente capital. La pregunta que queda pendiente es la de la efectiva proporcionalidad en las remuneraciones factoriales, proporcionalidad en virtud de la cual cada factor debería recibir un pago igualmente proporcional a su contribución al producto. Por capital humano se entiende la capacidad de las personas de ser generadoras de valor económico. De su vigencia no cabe duda en atención al desarrollo de las capacidades innatas de las personas y a los logros de la educación para el trabajo que han multiplicado su productividad. El problema no es el incremento de la productividad, que es evidente. El problema es el incremento de la remuneración factorial al trabajo. De hecho, se ha ampliado la brecha entre los aumentos en productividad y los aumentos en términos reales de los salarios y demás formas de retribución al trabajo.

El capital humano está constituido por todo el potencial productivo de las personas derivado de sus capacidades innatas, de las destrezas adquiridas y del conocimiento desarrollado. El capital humano tiene dos dimensiones: por una parte, la propiamente humana, que tiene que ver con el desarrollo y el crecimiento personal del hombre en función de su ser en el mundo y para el logro de una vida plena y gratificante, y, por otra, la subordinada a su condición de agente económico participe en los procesos productivos y sujeto de ingresos y gastos. Desde la primera perspectiva, el desarrollo del capital humano ha sido, es y será la meta más importante de las personas. Desde la segunda, ha pasado a tener menor importancia de la esperada por las imperfecciones del mercado laboral caracterizado por una ascendente oferta de talento productivo ante una demanda que crece a un ritmo menos que proporcional, cuando no negativo, en virtud de los altos coeficientes inversión/empleo, de la baja capacidad de las tecnologías modernas para demandar mano de obra directa y, para el caso de los países de baja industrialización, del carácter exógeno del cambio tecnológico.

Este último aspecto requiere particular atención. En economías como la nuestra, esencialmente usuarias y no generadoras de tecnología, las variables de la productividad son de carácter exógeno. En Colombia, más del 90% de la tecnología medular que da soporte a los procesos productivos es de origen foráneo. El cambio tecnológico no es resultado de una actividad interna de investigación científica, desarrollo tecnológico e invención productiva. Al paso que los países generadores de tecnología nutren sus permanentes procesos innovativos a partir de invenciones propias, los compradores de tecnología nutren sus innovaciones por transferencia internacional de invenciones logradas en otros contextos. Este hecho, unido a las anotadas imperfecciones del mercado de trabajo, hace que el potencial del capital humano en términos de ascenso económico-social de las personas sea menor que el socialmente deseable. Desde los años 80 vivimos un proceso de proletarización de la clase profesional. La calificación de la mano de obra dejó de ser una alternativa para salir de la pobreza como fenómeno intergeneracional o para acceder a una acumulación primaria de capital (INFANTE, 2006).

Por lo que hace al capital social, parece claro que es sinónimo de capacidad de construcción de tejido social sobre la base de la confian-

za, la solidaridad y la reciprocidad (KLISBERG, 2000, p. 28). No cabe duda de que todo ello incrementa la productividad de los grupos sociales como tales. Pero, al igual que con el capital humano, ¿cuál es su retribución? ¿En qué medida el mercado y el Estado retribuyen a la sociedad por lo que ésta les aporta en términos de productividad social? Quiere lo anterior decir que, en últimas, son cuatro las manifestaciones postmodernas del capital: físico, financiero, humano y social. Los cuatro son capital por su condición de “reproductores” del valor, de instrumentos de acumulación. Así es que habrá que pensar en una nueva tasa de retorno y en una nueva tasa de ganancia: las del capital humano y las del capital social.

La misma educación cambió su intencionalidad de formación del hombre “para ser en el mundo”, por una formación “para estar en el mercado”. El autor de este trabajo lo señala en un escrito anterior:

El mercado se yergue como juez y planificador impersonal [...] Lo único autorregulado es el mercado, transformado en regulador y asignador de recursos [...] Es el mercado quien ha venido determinando las posibilidades de crecimiento de las personas [...] (Éstas) saben que no podrían vivir del desarrollo de su potencial humano como tal, sino del aprovechamiento de las oportunidades que les conceda el mercado (INFANTE, 1998, p. 56).

Hay un pasaje fascinante en el Nuevo Testamento, concretamente en los Hechos de los Apóstoles (17), que reproduce la intervención de PABLO DE TARSO en el areópago de Atenas. Es un pasaje sumamente sugestivo, como convergencia tácita entre el monoteísmo judeo-cristiano y el inmanentismo oriental. Interrogado acerca de la naturaleza de Dios, PABLO DE TARSO responde: “En él vivimos, nos movemos y existimos”. Con la reverencia debida ante las Sagradas Escrituras, tal parecería ser la condición de la postmoderna divinidad de una institución que goza de ubicuidad, soberanía y culto como lo es el mercado. Quizás no sea abuso del texto sagrado sostener que hoy “los signos de los tiempos son los signos del mercado”: nueva confesionalidad, o, en palabras de BECK, “metafísica del mercado” (BECK, 1998, p. 165).

Por una especie de mimetismo social y político, la intelectualidad misma (“capital humano” al fin y al cabo), inscrita o no en la comunidad académica, de la cual se esperaría una nueva versión de la “conciencia crítica de la sociedad” (TÜNNERMANN, 1978), ha inte-

rriorizado el lenguaje del mercado. En lo que hace a la universidad, como muy bien lo expresa SALOMÓN KALMANOVITZ, “se ha desarrollado más como apéndice del mercado y menos como institución para avanzar en el conocimiento” (KALMANOVITZ, 1989, p. 1). Es así como en el corazón mismo del discurso académico, y en detrimento de los más altos valores humanos, medran en primer plano los valores asociados a la competitividad, a la productividad y a la tasa de ganancia, haciendo que, fieles al mercado único, hayamos transitado hacia el pensamiento único⁶. Con todo, lo advierte muy bien CARL SAGAN, citado por LÓPEZ, “sistemas de creencias ampliamente aceptados y apoyados por jerarquías políticas, religiosas y académicas resultan no sólo ser ligeramente erróneos sino grotescamente equivocados” (CAICEDO, 2000, p. 28).

Como recurso paliativo, y al amparo del concepto de “mercados incompletos”, surge el binomio política económica / política social, en desarrollo del cual la primera se ocupa, a toda costa, del crecimiento, y la segunda, de acciones remediales y asistencialistas ante los vacíos de la primera. No cabe en el lenguaje económico el concepto de “injusticia social”. Entonces se inventa la categoría de mercados incompletos para justificar una acción “complementaria” de las políticas públicas. Queda la sensación de que la política económica crea las distorsiones y la política social las compensaciones. Nos anima una ortodoxia obsesionada por el equilibrio macroeconómico, el ajuste fiscal y el redimensionamiento del Estado, en desmedro de lo social. Las políticas públicas no buscan incidir sobre la naturaleza de las relaciones sociales que, históricamente, han dado origen y perpetuidad a los fenómenos de la pobreza y la exclusión. Aparece en el escenario una política social paliativa, más orientada a contrarrestar coyunturalmente los efectos que a incidir sobre las causas estructurales e históricas de la desigualdad. Se echa de menos el sano equilibrio de una política económica que concilie los objetivos del crecimiento con los de la distribución. Bien concebida, una buena política económica se constituiría en la mejor política social.

⁶ Muy de la “modernidad líquida” de BAUMAN.

II. ENTRE SUBORDINACIÓN, COOPERACIÓN Y CONFLICTO

La globalización es el resultado, acumulado a hoy, de un largo proceso histórico de construcción de comunicación e interacción entre personas, grupos sociales y Estados, y de integración de mercados a escala mundial. Esta realidad ha sido posible gracias al desarrollo científico-tecnológico (en especial a las TIC) y a la omnipresencia transnacional del capital. En virtud de este fenómeno, que ha llegado a su punto de eclosión en las últimas tres décadas, la economía ha alcanzado un nivel muy significativo de integración transnacional.

En este contexto ampliado, como se observó anteriormente, está adquiriendo nueva vida el modelo económico-político de la Escuela Estructuralista definido como “centro-periferia”, esta vez con características nuevas y contrastantes de subordinación, cooperación y conflicto. Subordinación y cooperación por obra de la creciente integración de los mercados, la conectividad, la aludida división y especialización internacional del trabajo en torno a la cadena de valor, la conectividad, la transferencia internacional de tecnología, etc. Y conflicto por obra de la creciente exclusión social, la concentración internacional del ingreso, la abolición de las ventajas comparativas, el enriquecimiento de los países centrales frente a la pauperización de los no periféricos, el persistente desempleo en éstos ya sea por la difusión de tecnologías ahorradoras de mano de obra directa, ya sea por la sustitución de la producción nacional por la importada, etc. Si las décadas comprendidas entre 1950 y 1980 fueron de industrialización por sustitución de importaciones, las siguientes han sido de desindustrialización por sustitución de producción nacional.

La integración de los mercados, la interconexión y la interdependencia de las economías son de tal magnitud que estamos caminando hacia un mercado único mundial, y que la economía transnacional está invadiendo el espacio de las economías nacionales. Los países como unidades económicas van perdiendo sentido. Si reconstruimos nuestra conducta diaria como agentes de producción y consumo (agentes económicos) nos encontramos con una canasta de bienes de consumo, artefactos tecnológicos y bienes de capital⁷ que nos expone,

⁷ Piénsese, por ejemplo, en la electrónica-gran consumo, las comidas rápidas, los

para bien y para mal, al cielo abierto de una economía transnacional instala en nuestra cotidianidad. Como observa HARFORD, “el superordenador del mercado libre procesa la verdad sobre demanda y costos e incentiva a las personas a reaccionar de un modo asombrosamente intrincado” (HARFORD, 2007, p. 85). Se supone que las fuerzas del mercado, movidas por el interés individual y la voluntad de no distorsionar los precios relativos, van a ser los grandes agentes de un nuevo equilibrio económico general y de un bienestar generalizado. En expresión de MANKIW:

Las personas que [...] suministran bienes y servicios no actúan movidas por la generosidad o por un interés por su bienestar. Tampoco lo hacen porque un organismo público las lleve a fabricar lo que usted desea y dárselo a usted, sino que les suministran a usted y a otras personas los bienes y los servicios que producen porque obtienen algo en cambio (2007, p. 35).

Esta nueva economía se presenta caracterizada por los siguientes rasgos y tendencias⁸.

1. En el ámbito de la eficiencia
 - a. Transformación del conocimiento tecno-científico en fuente principal de valor económico
 - b. Transnacionalización de la cadena de valor
 - c. Consolidación de la economía como entable transnacional autónomo
 - d. Mayor peso relativo de la economía de los servicios
 - e. Alto riesgo de inestabilidad y de volatilidad

productos farmacéuticos, los artículos de tocador, el menaje doméstico, etc. En el ámbito de la producción, en la maquinaria y el equipo. En el ámbito de los servicios, en las dotaciones de oficina. En el ámbito del transporte, en los vehículos familiares de diferente gamas, los de servicio público, los de carga, etc. En el ámbito de las telecomunicaciones, en la telefonía celular, el Internet, etc.

⁸ Para efectos de elaboración formal del texto, se diferencian cuatro ámbitos: el de la eficiencia, el de la equidad, el de la intermediación financiera y el de la cultura. No sobra advertir que esta es una división necesaria pero artificiosa. A la hora de los hechos, muchos de los rasgos aquí analizados pueden tener que proyectarse en dos o más de los ámbitos señalados.

2. En el ámbito de la equidad
 - a. Configuración de una nueva división transnacional del trabajo
 - b. Transnacionalización del capital y localización del trabajo
 - c. Carácter subsidiario de las economías periféricas
 - d. Exclusión social

3. En el ámbito de la intermediación financiera
 - a. Desbordamiento improductivo del sistema financiero
 - b. Conversión del sector financiero en destino final del ahorro

4. En el ámbito de la cultura
 - a. Tendencia a una reconfiguración cultural de proyección transnacional
 - b. Occidentalización de Oriente

A. EN EL ÁMBITO DE LA EFICIENCIA

1. Transformación del conocimiento tecno-científico en fuente principal de valor económico

Prácticamente la totalidad los bienes constitutivos de esta canasta cifran sus valores de uso y de cambio no en su materialidad, sino en el conocimiento tecno-científico incorporado en ellos. Como diría PETER DRUCKER, “jarabes y motores no son otra cosa que conocimiento empaquetado” (DRUCKER, 1996, p. 38). En efecto, uno de los rasgos más significativos de la economía de transición de siglo es el hecho de que la ciencia, a través de las aplicaciones tecnológicas, se ha transformado en fuerza productiva directa. Gracias a los aportes de la ciencia y de la tecnología, el trabajo, la tierra y el capital registran índices de productividad nunca antes vistos en la historia del desarrollo capitalista. La productividad, incrementada por el desarrollo tecno-económico, hace que una hectárea de tierra en una cosecha produzca más y mejores bienes agrícolas que antes de la revolución científico-técnica de mediados del siglo xx. Lo mismo dígase de una hora/hombre o de una

hora/máquina. Si la productividad es función directa del desarrollo tecnológico, éste lo es del desarrollo científico (INFANTE, 2006).

La ciencia, como proceso histórico de generación y acumulación de conocimiento, y la tecnología, como proceso complementario de aplicación útil de la ciencia, han experimentado un crecimiento inusitado en los últimos setenta años. La actual *cienciometría*⁹ deja en evidencia que en este lapso se han generado conocimientos científicos y desarrollos tecnológicos cincuenta veces más numerosos que en los veinticinco siglos que van desde la Antigüedad clásica hasta el presente. El incremento sin precedentes en la historia de los volúmenes de producción de satisfactores (bienes y servicios) y de los índices de productividad de los factores se debe al “encuentro [...] entre el sabio y el ingeniero” que se ha verificado desde los años 20 del siglo pasado (AMAYA et al., 1977, p. 23).

La economía se ha visto beneficiada por la unión entre la ciencia y la tecnología. Esta ha sido sumamente fecunda en invenciones y en innovaciones gracias al hecho de que la ciencia le ha servido de fuente de conocimiento. Hoy no es concebible hacer ciencia si no es en función de la tecnología, y no es pensable hacer tecnología si no es en función de la producción de la economía y, en últimas, en función del poder. Surge así una convergencia entre el proceso científico-técnico y el económico-político. La ciencia queda comprometida con los objetivos de la economía, cuales son los de la producción y de la distribución de excedentes. La racionalidad científica no es ajena a la lógica del mercado.

Como una de las consecuencias de los incrementos en productividad por desarrollo tecnológico se ha dado un predominio de las ventajas competitivas sobre las comparativas. Antes de la revolución científico-técnica, el intercambio internacional se fundamentaba y lograba todo su desarrollo en virtud del aprovechamiento que hacían las economías nacionales de las ventajas comparativas (absolutas o relativas) ya analizadas por DAVID RICARDO y desarrolladas teóricamente por HOERSCHEN y OLHIN. Eran las ventajas naturales dadas por

⁹ “La *cienciometría* es una herramienta que nos permite situar a un país, una institución, un área temática o un individuo en el contexto mundial de la productividad científica”: ZAIDA CHINCHILLA, Grupo SCImago.

la dotación estructural interna de recursos productivos de las economías locales. Con posterioridad a dicha revolución, y como consecuencia de ella, fueron tomando forma gradualmente las ventajas competitivas analizadas en su momento por MICHAEL PORTER. Son las ventajas artificiales creadas por la invención y la innovación tecnológica, la modernización de la gestión empresarial y los procesos de cambio institucional. Han adquirido tanta fuerza éstas últimas que el intercambio comercial a escala mundial gira hoy principalmente en torno a ellas, en detrimento de las ventajas comparativas.

2. Transnacionalización de la cadena de valor

Nuestra canasta de producción (insumos) y de consumo (bienes finales) es muestra de una canasta universal, la misma en cualquier latitud y para cualquier estrato social, y que bien podemos denominar “Canasta Económica Universal”. Cada uno de los bienes constitutivos de esta canasta es resultado de trabajo humano directo e indirecto en una secuencia complejísima de agregación de valor en cuya configuración participan tanto los países centrales como los periféricos. Los eslabonamientos de la cadena productiva, aun de bienes de baja complejidad tecnológica, normalmente desbordan las fronteras geográficas de un país.

A este propósito, GREGORY MANKIW propone el siguiente ejercicio:

Considere el lector una día habitual. Se levanta por la mañana y se hace un zumo de naranja con naranjas cultivadas en Florida y café con gramos cultivados en Colombia. Durante el desayuno, ve un programa de noticias emitido desde Nueva York en un televisor fabricado en Japón. Se pone ropa de algodón cultivado en China y cosida en fábricas de Tailandia. Acude a clase en un automóvil hecho de piezas fabricadas en más de una docena de países de todo el mundo. A continuación abre su libro de texto de economía escrito por un autor que vive en Massachussets y que ha sido publicado por una compañía situada en Ohio e impreso con un papel fabricado con árboles de Oregon (MANKIW, 2007, p. 35).

Ejercicio similar podríamos hacer, desde el sector productivo, con bienes de capital, y las conclusiones serían las mismas. Las diferencias de este patrón entre países son marginales, están dadas por preferencias según la marca o la mayor o menor oferta o demanda de un

determinado bien. Las diferencias entre estratos de diferente poder adquisitivo se dan por el volumen del gasto o de la inversión: un agente económico de estrato bajo puede gastar contra esa canasta, en una unidad de tiempo dada, “ene” unidades monetarias menos que uno de estrato alto, pero ambos se mueven dentro de la misma.

De manera concomitante, ha venido en ascenso el peso relativo de las importaciones y las exportaciones interindustriales, de la subcontratación múltiple, la maquila y el *outsourcing*. El mercado pone a todo empresario moderno ante el imperativo de producir bienes y servicios “de clase mundial” que, aun a mediados del siglo xx, era privilegio de un ranking exclusivo de empresas. Para ello tiene dos opciones: o ensamblar el mejor producto con la mejor mezcla internacional de insumos (*input mix*) posible, o especializarse en la producción de aquellos bienes intermedios en los cuales puede aprovechar una ventaja comparativa o, especialmente, crear una competitiva. Esta participación diferenciada en la cadena internacional de valor y en la conformación de la canasta es clara expresión de una nueva especialización y división social internacional del trabajo.

3. Consolidación de la economía como entable transnacional autónomo

El modelo aquí descrito bien puede llevarnos a pensar la gran economía mundial como un andamiaje, un ente autónomo de gran movilidad transnacional, un gran aparato de producción y circulación que goza de trashumancia (ubicuidad) planetaria y que no es “propiedad” de los países como tales sino de los titulares del capital y de la tecnología que hacen presencia en diferentes áreas geográficas según la distribución efectiva de ventajas comparativas y competitivas, dotación de recursos, políticas fiscales, oportunidades de negocio, mercados locales, plataformas de exportación, etc. Es así como hoy se hace necesario diferenciar entre la economía “en” y la economía “de” un país. El ejemplo es elemental y evidente: las empresas transnacionales que operan en el sector minero en Colombia, producen aquí y exportan desde aquí, son manifestación de la presencia de la economía mundial “en” Colombia, mas no son “de” Colombia. Hasta los años 80 era común hacer referencia, por ejemplo, a “Cyanamid de Colombia”, “Philips de

Colombia”, etc. Hubiera resultado más acorde con la realidad hablar en términos de “Cyanamid en Colombia”, “Philips en Colombia”, etc.

Tal es el modelo que, de hecho, ha tomado forma en virtud de la omnipresencia de la canasta aquí analizada, con variadas “subcanastas” en los diferentes países, propiedad del gran capital y de la gran tecnología dotadas de una igualmente extraordinaria movilidad transnacional. Esta economía comienza a ser “de” un país en la medida en que éste aporte capital y tecnología e interiorice excedentes. Ello dependerá de los niveles de ahorro interno, del desarrollo científico-técnico local (bien sea por transferencia internacional o por desarrollo endógeno) y, en especial, de su capacidad de negociación internacional. Mientras estos hechos no se den, seguirá siendo sede del establecimiento económico transnacional al cual aporta, en una relación desbalanceada, sus recursos.

4. Mayor peso relativo de la economía de los servicios

Como consecuencia de la creciente productividad factorial, que lleva implícitos procesos de alta intensidad de capital, el sector primario y el secundario presentan coeficientes inversión/empleo igualmente altos, lo cual ha liberado mano de obra directa que el mismo sistema tecno-económico ha reubicado en actividades terciarias. Estas, por lo demás, son demandadas en forma creciente por sociedades predominantemente urbanas en las cuales los servicios de intermediación comercial y financiera, la educación, la ciencia, la recreación, la salud, la cultura, el deporte, el turismo y otros han adquirido gran significado. En las economías centrales el sector primario ocupa a menos del 10% de la población económicamente activa, la industria a cerca del 30% y los servicios a cerca del 70%¹⁰.

¹⁰ La Fundación Javier Barros Sierra, de México, en el estudio sobre “Demanda de educación superior en el año 2025” (reporte de febrero de 1999, p. 13), trae algunos datos significativos sobre el tema. La distribución de la población económicamente activa en un grupo representativo de países en el año 1993 era la siguiente: Canadá, 4,4% en el sector primario, 22,2% en el secundario y 73,4 % en el terciario. Estados Unidos, 2,7% en el sector primario, 24,1% en el secundario y 73,2% en el terciario. Francia, 5% en el sector primario, 28% en el

En Colombia, el 59% de la población económicamente activa está en el sector de los servicios, el 23% en el sector primario y sólo el 18% (Banco de la República, 2006) permanece en el sector industrial. La actual es una economía de servicios. Se ha verificado un proceso de terciarización, sí, pero con desindustrialización y con estancamiento de sector primario¹¹, lo cual significa que el desarrollo de la actividad de los servicios ha estado asociado especialmente al desarrollo del sector externo. La “economía de los servicios” es diferente entre países industrializados y no industrializados. En los primeros se da sobre la base de una estructura industrial propia como expresión de integración vertical interna. En los segundos, se da sobre una estructura industrial ampliamente dependiente de la inversión extranjera directa, y subordinada a los flujos transnacionales de productos y factores como expresión de integración horizontal externa. En su mercado interno prevalecen los servicios de baja productividad, cuando no de subsistencia, y los asociados a la provisión y comercialización de bienes no transables.

5. Alto riesgo de inestabilidad y de volatilidad

Conforme se está viviendo en la actual crisis económica mundial, por las interdependencias señaladas, los fenómenos económicos tienen un efecto de propagación de cobertura mundial. Por configurar ellos un sistema altamente complejo y altamente interrelacionado, devienen en un sistema altamente vulnerable. DIEGO PIZANO observa cómo, “a mayor conectividad, mayor volatilidad [...] En el caso del sistema económico internacional, es claro que las interacciones entre diversas naciones se han multiplicado en forma exponencial por el aumento del comercio, la inversión y las comunicaciones”. Como lo ejemplifica

secundario y 67% en el terciario. Alemania, 3,5% en el sector primario, 39,8% en el secundario y 56,7% en el terciario. Y México, en 1996, 22,3% en el sector primario, 23,3% en el secundario y 54,4% en el terciario.

¹¹ En el ámbito académico ya se insinúan voces que aluden a un proceso de “desagrarización”. Estaríamos moviéndonos hacia el peor de los escenarios, si se tiene en cuenta la importancia crítica del sector agrícola en términos de empleo, ingreso, y autonomía y seguridad alimentaria.

el mismo autor, un evento económico en Tailandia, puede impactar en forma indirecta pero significativa la bolsa de valores en Sudáfrica “aún si estos países no tienen vínculos económicos importantes a nivel de comercio e inversión”. (PIZANO, 2002, p. 27). Es aquello que los economistas conocen como “efecto dominó” o “efecto mariposa”.

B. EN EL ÁMBITO DE LA EQUIDAD

1. Configuración de un nueva división internacional del trabajo

La transnacionalización de la cadena productiva evidencia “una intrincada red de relaciones laborales que se extiende por todas partes del mundo, en condiciones de producción muy distintas entre sí [...] Para bien o para mal, los bienes que consumimos diariamente forman parte de un sistema internacional de intercambio que afecta a la vida y al empleo de millones de personas en todo el mundo” (MARCIONIS, 2002, p. 401). Los proveedores de estos bienes son, en un elevadísimo porcentaje, las corporaciones transnacionales (cuya razón social corrientemente coincide con la marca), originarias de países del centro caracterizados por procesos exitosos de acumulación histórica de capital y de conocimientos científico-tecnológicos. Los agentes económicos (la sociedad), por su parte, han interiorizado la marca en tal forma que el universo de las marcas se ha entronizado como componente de visibilidad creciente dentro del imaginario colectivo.

Ningún país, y menos los periféricos, que se caracterizan por no ser generadores sino usuarios de conocimiento tecno-científico, puede substraerse de dicha canasta. Un posible (inconcebible) intento en este sentido llevaría al colapso de las economías locales. Esta es la mayor manifestación de interdependencia entre las economías de todos los países a escala planetaria. Ha tomado forma así un nuevo esquema de organización del trabajo a escala mundial. Las empresas transnacionales, dueñas del gran capital privado y de la tecnología, tienen en estos países sus casas matrices. Por su parte, los países no industrializados presentan estructuras productivas caracterizadas por los siguientes comportamientos: inserción en la cadena internacional de valor mediante la producción de materias primas, *commodities*, bienes

intermedios y bienes finales de baja o mediana complejidad tecnológica y de bajo o mediano valor agregado, normalmente mediante una variada gama de contratos de licencia con las empresas transnacionales, maquila, *outsourcing* y subcontratación múltiple; adopción de innovaciones mayores y medulares no por invención propia sino por transferencia internacional de tecnología, lo cual hace que la productividad de sus economías sea de carácter exógeno; generación de innovaciones menores, incrementales y periféricas, etc. En dichos países las empresas transnacionales instalan sus filiales en búsqueda de las economías asociadas a la expansión de los mercados, los menores costos laborales, las menores cargas tributarias, la presencia de ventajas comparativas, la explotación de plataformas de exportación, etc.

Si, conforme se ha insistido en este estudio, los países centrales nutren sus dinámicos procesos innovativos a partir de procesos igualmente dinámicos de invención endógena, los periféricos lo hacen por transferencia externa de tecnología. Media, por consiguiente, el periodo de aprendizaje y asimilación, además de los costos asociados a los pagos por concepto de propiedad intelectual. Sin contar el rezago temporal entre la innovación en el centro y la innovación en la periferia, no obstante la velocidad creciente de la frontera tecnológica y del ciclo de vida de los productos y de las tecnologías. Ha de tenerse en cuenta, en fin, que en el actual mercado, integrado internacionalmente, los países usuarios netos de cambio técnico compiten en los mismos mercados de bienes finales e intermedios con los proveedores de la tecnología¹².

¹² Detrás de la invención están todas las actividades características de la generación de conocimiento. Se trata de la investigación científica básica o fundamental y la aplicada. La primera, buscadora de nuevos conocimientos; la segunda, de nuevas aplicaciones. Se da un fenómeno de acumulación con el conocimiento científico preexistente y de refuerzo, desde luego, con el conocimiento empírico que, si bien ya no es el componente principal, sigue reivindicando el rol de la experiencia tan caro a los empiristas de principios de la Edad Moderna (y grandes protagonistas de la aventura científica de Occidente). Como soporte del proceso está la infraestructura institucional. Como titulares de las actividades de producción de conocimiento aparecen las empresas transnacionales y los grandes centros de investigación y desarrollo (empresariales y académicos) de los países industrializados. En la fase de reproducción de conocimiento figuran las uni-

Es necesario incorporar, además, en el análisis, la no neutralidad factorial del cambio técnico (INFANTE, 2009). Así como éste es crecientemente intensivo en conocimiento científico, también lo es en capital. Como tal, tiene baja capacidad de absorción de mano de obra directa. El cambio técnico es el moderno escenario de conflicto entre capital y trabajo. En este contexto el conflicto se mantiene, por razones de exclusión, en cuanto el capital necesita cuantitativamente menos del trabajo. En palabras simples: antes el conflicto se daba porque el capital necesitaba del trabajo; hoy, porque no lo necesita tanto. Como lo expresó muy apropiadamente ZYGMUNT BAUMAN¹³: el trabajo humano directo va resultando “estructuralmente superfluo” (citado por BECK, 1998, p. 92), en particular en las economías no creadoras de tecnología. Ya lo había anticipado MALTHUS: el pobre es “un hombre nacido en un mundo que ya es propiedad de otros. Si la sociedad no necesita de su trabajo, no puede pretender derecho sobre la menor porción de alimentos y, de hecho, no tiene nada que hacer allí donde esté. En el ingente banquete de la naturaleza no tiene sitio donde sentarse” (MARTÍNEZ, 2003, p. 35).

Es así como el cambio tecnológico, a más de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida, al incremento en la productividad factorial, al aumento de la competitividad empresarial y, en general, al proceso histórico de desarrollo económico y social de un país, es también un factor adicional de exclusión económica y social. Exclusión que puede entenderse como negación de oportunidades a determinados sectores de la población para participar en los procesos colectivos de producción eficiente y de distribución equitativa de ingresos y de riqueza. JEREMÍAS BENTHAM lo decía con visión anticipatoria: “En el estado más elevado de prosperidad social, la gran masa de los ciudada-

versidades de los países periféricos, los institutos técnicos y las instituciones de servicios tecnológicos (difusión, información, normalización, control de calidad). Y, en la fase final, las empresas como típicas aplicadoras de conocimiento (con la diferencia ya anotada entre aquellas cuya productividad es endógena y aquellas cuya productividad es exógena).

¹³ De la muy fecunda producción intelectual de BAUMAN bien merecen lectura obras tales como: *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*, *La globalización: consecuencias humanas*, *La sociedad sitiada*, *Vidas desperdiciadas: la Modernidad y sus parias*.

nos no tendrá más recurso que su industria diaria y, por consiguiente, estará siempre próxima a la indigencia” (MARTÍNEZ, 2003, p. 35).

2. Transnacionalización del capital y localización del trabajo

El capital, tanto físico como financiero, ha venido adquiriendo características de ubicuidad que le permiten hacer presencia en cualquier parte del mundo independientemente de su origen, ya sea a través de la inversión extranjera directa en los sectores reales o mediante inversiones en portafolio. Aun los ahorradores pequeños de cualquier parte del mundo aportan al gran flujo del capital financiero internacional que se desplaza de un lugar a otro en forma instantánea en los mercados mundiales según el comportamiento de los signos de rentabilidad, seguridad y liquidez. En contraposición, las legislaciones nacionales, las asimetrías del poder adquisitivo, los hábitos culturales, amén de las grandes dificultades de orden práctico, entre muchos otros factores, hacen que, como fenómeno prevaeciente, el trabajo permanezca aún atado a su lugar de origen.

Bien diferente es la suerte, hoy, de los factores clásicos de la producción desde el punto de vista de oportunidades de desplazamiento geográfico. El capital tiene como escenario natural el mercado global; el trabajo, tan sólo los mercados locales. En términos porcentuales es muy poco representativa la población trabajadora (desde la altamente calificada –o, por lo menos posicionada– hasta la genérica) que goza de movilidad internacional. Mientras el capital va por el mundo haciendo negocios, la mano de obra permanece en casa cuidando el local.

Todas las experiencias históricas anteriores de apertura de mercados y de intensificación del comercio mundial se vieron acompañadas de procesos migratorios igualmente intensos. Recuérdense, por ejemplo, la conquista del Nuevo Mundo, la inversión y el comercio auspiciados por la Compañía Británica de la Indias Orientales entre 1600 y 1878, la intensificación de las relaciones económicas entre Estados Unidos, Gran Bretaña e India a mediados del siglo XIX (FOREMAN-PECK, 1995, p. 23), los procesos de integración económica entre Europa, Estados Unidos y Japón entre 1875 y 1914, etc. (FOREMAN-PECK, 1995, p. 183). En contraste, el actual, que es el fenómeno de integración eco-

nómica y comercial más grande de la historia, está acompañado de fuertes políticas anti-inmigratorias de los países centrales frente a los periféricos. Olvidan aquellos la gran apertura migratoria que históricamente han tenido los países de la periferia acogiendo especialmente a población europea en búsqueda de mercados, de oportunidades de vida, o de refugio cuando de persecuciones de diferente índole se ha tratado.

3. Carácter subsidiario de la economías periféricas

El acceso a la canasta genera flujos de ingresos al exterior por diferentes conceptos en forma alternativa o complementaria: por importación de bienes finales; por importación de materias primas, insumos y bienes intermedios; por importación de tecnología; por pagos inherentes a la propiedad industrial; por logística y comercialización internacional, etc. Estos giros son mayores, en términos relativos (como proporción del PIB), en el caso de las economías periféricas por las razones arriba señaladas. A ello han de sumarse los giros al exterior por el servicio de la deuda externa. En una economía de las características propias de la colombiana, los giros al exterior por el acceso a la canasta son equivalentes al 55% del ingreso disponible después de impuestos. Además, por ejemplo, para el ejercicio 2009, el servicio de la deuda comprometió el 38% del Presupuesto General de la Nación. Evidentemente es muy alto el porcentaje del excedente nacional que termina con un giro al exterior.

Si se piensa en la imposibilidad práctica de sustraerse a esa canasta (en últimas, a ese modelo) y en este flujo grande de ingresos al exterior por tal concepto, es dable afirmar que las economías periféricas viven de y trabajan para las economías centrales. Los crecientes flujos comerciales de bienes intermedios y finales y, en especial, de tecnologías de los países industrializados hacia los no industrializados hacen que éstos no puedan prescindir de los primeros sin que su aparato productivo quede estructuralmente comprometido. Por otra parte, los pagos ya mencionados por transferencia de tecnología, por importación de insumos, bienes intermedios y finales, y por servicio de la deuda pública y privada, generan flujos internacionales de ingresos y de capitales que se reflejan en los persistentes déficits en

cuenta corriente de los países pobres. Estos asumen, gradualmente, la forma de “economías subsidiarias”.

4. Exclusión económica y social

La exclusión económica se asume como la no participación de algunos grupos sociales en los beneficios derivados de los procesos de producción y distribución de bienes y servicios. Los excluidos de posibilidades de ingreso fueron excluidos antes de posibilidades de participación en el proceso productivo. Carecen de remuneraciones por carecer de oportunidades de contribución a la creación de riqueza. Si a ello se suma la no proporcionalidad de la remuneración al trabajo y al capital, tenemos las dos mayores explicaciones del fenómeno de la pobreza: la retribución factorial desigual y las fallidas oportunidades de trabajo (entendido como participación en los proceso de creación de valor).

La acción conjunta de todos estos hechos ha concluido, en los últimos treinta años, en la generación de volúmenes de riqueza sin precedentes en el mundo. Pero, paralelamente, se ha verificado un incremento, igualmente sin precedentes, del número de personas, familias y grupos sociales pobres y excluidos de los beneficios del modelo. Así como vivimos familiarizados con los favores que nos depara la nueva economía, también lo estamos con los indicadores de pobreza y de exclusión social que, por doquier, se repiten como un estribillo de injusticia: población en pobreza crítica, desempleo y subempleo, precariedad del trabajo, morbilidad y mortalidad de amplios grupos sociales vulnerables, falta de acceso a la educación, informalización creciente. Igualmente conocidos son los efectos depredadores de esa nueva economía sobre el medio natural y social.

Quizás, si las fuerzas tecno-económicas y los procesos recientes de acumulación (especialmente financiera) que ha empujado la globalización hubiesen estado acompañados y atemperados por la acción de Estados socialmente responsables, podríamos estar viviendo los favores de una globalización incluyente. La exclusión social y las características anotadas de la nueva división internacional del trabajo han hecho que la globalización genere un alineamiento desigual entre países crecientemente poderosos y países crecientemente empobrecidos.

La exclusión económica y social es, por lo demás, un acto de irracionalidad económica. Es subutilización de recursos, volúmenes de producción no óptimos, bajos niveles de demanda agregada, ausencia de factores jalonadores de la oferta. La superación de la exclusión económica y social tendría sus efectos sobre el circuito económico no sólo en términos de beneficio para los grupos sociales que recién se incorporan al proceso productivo, sino de beneficio para todos los agentes económicos (familias, empresas, Estado) y en función de un mejor desempeño de los agregados del consumo, el ahorro y la inversión. La mejor herramienta para apalancar el consumo y la inversión es una más equitativa distribución del excedente social. La economía social hace tanto bien a la sociedad como a la economía. Las conclusiones del trabajo realizado con 43 países por BRISDALL y LONDOÑO demuestran, en forma empírica, la existencia de una relación positiva entre distribución equitativa del ingreso y crecimiento en el largo plazo (BRISDALL, 1997).

C. EN EL ÁMBITO DE LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA¹⁴

1. Desbordamiento improductivo del sistema financiero

A lo largo de los últimos cuarenta años el sector monetario-financiero ha generado hechos nuevos que han venido cambiando su rol en la

¹⁴ Este acápite recoge algunos de los elementos centrales desarrollados por el autor sobre el tema dentro del proyecto de investigación sobre "Acumulación desigual, instituciones y exclusión social" en la Maestría de Ciencias Económicas de la Facultad de Economía de la Universidad Santo Tomás, específicamente, el capítulo titulado "La financiarización de la economía como nueva forma de circulación y de acumulación", inédito. Este fenómeno está siendo señalado y cuantificado con creciente interés y frecuencia por instituciones de diferente orden y analistas de las más variadas tendencias. De él puede lograrse una visión panorámica y de detalle mediante un estudio detenido de los informes del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional y de la OCDE lo mismo que de autores como CHESNAIS, ARRIGHI, AGLIETTA, KENNEDY, LOMORO, SALAMA, PALAZUELOS, SOROS. GUSTAVO MATÍAS destaca no tanto la falta de indicadores que midan el impacto de este fenómeno en la economía, cuanto la dificultad de obtener una imagen fiel, por la diversidad de métodos y la rapidez con la que se suceden cambios y procesos. Cfr. *Fuentes Estadísticas. Actualidad*, 44, mayo de 2000.

economía, hasta el punto de tomar vida propia y constituirse en protagonista central de la economía mundial. Es lo que ENRIQUE RUMEO PALAZUELOS denomina “primacía de las relaciones financieras en la dinámica económica” (PALAZUELOS, 1998, p. 199). Entre esos hechos se destacan: el crecimiento exponencial de los flujos de capital, la multiplicación de operaciones especulativas, la volatilidad de los tipos de cambio y de las tasas de interés, el incremento de la conectividad y, por consiguiente, de la volatilidad, el surgimiento de instrumentos financieros nuevos (futuros, opciones, derivados...) como estrategia para protegerse de las fluctuaciones. La mencionada movilidad internacional del capital se ve acompañada de una inestabilidad igualmente alta que ha llegado a ser una de las características estructurales del sistema financiero internacional. Este sistema, que se ha constituido en eje de la economía mundial, aparece hoy como “intrínsecamente frágil”. Algunos hechos ofrecen verificación empírica del fenómeno:

a. En el año 2002 la economía real, el comercio de bienes y servicios, ascendía a 4.3 billones de dólares anuales. Las transacciones financieras semanales, en promedio durante ese año, superaban el volumen total de la producción anual. Los inversionistas especulan sobre los diferentes valores de las monedas y de las tasas de interés sin referencia alguna a la producción real.

b. En los países de la OCDE en 1995 se movieron en el mercado de capitales 1.5 billones de dólares por día. Los pagos derivados del comercio internacional de bienes y servicios necesitaron sólo 10.000 millones de dólares diarios. Ello significa que en ese año cerca del 90-95% de los flujos de capital a escala internacional no respondía a movimientos comerciales o de inversión, predominando los movimientos especulativos (OCDE, 2000).

c. Cada tres días el volumen del neodinero que pasa por el lóbullo de la red neural que es Nueva York equivale a la producción total, en un año, de todas las empresas norteamericanas. Cada quincena, el volumen de la especulación electrónica que circula por Manhattan iguala el total de la producción mundial. Ya el mercado electrónico global procesa una masa de 180 billones de dólares anuales, capaz de comprar tres veces toda la producción mundial (LOMORO, 1998, citando a NAUM).

d. En 1997, “El volumen de la economía financiera era cincuenta veces mayor que el de la economía real, y sus principales actores, los

fondos de pensiones estadounidenses, británicos y japoneses, dominaban los mercados financieros. Ante ellos el peso de los Estados y de las empresas locales, cualesquiera que sean, resulta casi despreciable” (ARRIGHI, 1997).

e. En los países de la OCDE, entre 1980 y 1992, mientras que la formación bruta de capital fijo creció al 2,3% anual, el stock de activos financieros de estos países lo hizo al 6,0%. Entre 1990 y 1997, la formación interna bruta de capital fijo pasó a crecer a casi un 3% anual para los países de la OCDE, mientras que el stock de activos financieros lo hizo al 11% anual (OCDE, 2000).

f. “En una jornada normal (1992) los mercados mundiales de capital mueven 1,3 billones de dólares y todas las exportaciones representan solamente 3 billones anuales” (THUROW, 1998).

g. El desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones ha hecho que el volumen diario de las transacciones monetarias haya pasado de 150 mil millones de dólares en 1985 a 1,5 billones en 2002. Según el Banco Mundial, un impuesto del 0,1% a las transacciones en el mercado de capitales se traduciría en ingresos anuales de 228 mil millones de dólares. El Parlamento francés propuso uno del 0,05%, con lo cual se obtendrían cerca de 100 mil millones de dólares al año (Banco Mundial, 2003).

h. Los flujos diarios en moneda extranjera representan alrededor de un billón de dólares (antes de 1992) y superan con creces las sumas empleadas en la compra internacional de bienes y servicios o las inversiones en fábricas de ultramar. En realidad, a finales de la década de 1980, más del 90% de este intercambio de monedas extranjeras no tenía relación con el comercio o la inversión de capital (LOMORO, 2002, citando a PAUL KENNEDY).

i. En el año 1996, en Estados Unidos el valor de los activos de los fondos de pensiones era de 4.752 billones de dólares (el 62% del PIB), al tiempo que el de los fondos de inversión colectiva era de 3.539 billones de dólares (el 46% del PIB) y el de las compañías de seguros se fijó en 3.052 billones de dólares (el 30% del PIB). Entre los tres fondos, detentaban el equivalente financiero al 138% del PIB norteamericano. En este mismo año, algo más del 50% de las acciones del país estaban en manos de los inversores institucionales (de ellas, la mitad las concentraban a su vez los fondos de pensiones) (PERALTA y BUENDÍA, 2002).

j. En 1990 “los fondos de pensiones (en Estados Unidos) controlan activos por un total de 2.5 billones de dólares repartidos casi por igual entre acciones comunes y valores de renta fija” (DRUCKER, 1998). Y añade PALLARES, para dimensionar estos valores: “La significación real de este valor se puede hacer [...] comparándolo con el PIB de economías como la de los mismos Estados Unidos que era de 9,3 billones de dólares en el 2000 [...] Es decir, los fondos representan el 26,9% de esa economía. Desde otro punto de vista, esos fondos son 25 veces más grandes que el valor total de la economía en un año” (PALLARES, 2003)¹⁵.

2. El sector financiero como destino final del ahorro

Las implicaciones mayores de esta nueva realidad parecen ser las siguientes:

a. La activación exponencial del circuito del dinero, mas no del crédito, refuerza la dicotomía entre la economía real y la financiera. Si por un dólar que sirve de instrumento de transacción en el sector real hay cincuenta que lo hacen en el sector financiero, resulta evidente que el vínculo entre los dos es muy menor. Así parecen perder magnitud y sentido realidades y conceptos tan importantes como el periodo de rotación del capital y la interacción entre el subciclo de los negocios financieros y el de los reales. Más que subciclos de un ciclo económico mayor, se van configurando como dos ciclos crecientemente independientes.

¹⁵ Para el caso colombiano destacamos tres referencias: a. Conforme puede observarse en las estadísticas monetarias del Banco de la República, durante los últimos quince años los cuasidineros representan más del 60% de la oferta monetaria ampliada (Banco de la República, 2000-2004); b. Según datos de la Superintendencia Bancaria, en diciembre de 2000 en Colombia las pensiones obligatorias ascendían a 7,9 billones de pesos y las voluntarias a 1,5, para sumar un total de 9,4 billones de pesos. El saldo en cuentas corrientes era de 8,0 billones (Superintendencia Bancaria, 2001 –hoy Superintendencia Financiera–). c. FERNANDO TENJO, en un estudio sobre finanzas corporativas, demuestra empíricamente el creciente peso relativo de los ingresos financieros, como porcentaje de las ganancias operacionales de las empresas del sector industrial. Entre 1971 y 1990 se ubicaban en torno al 50% (TENJO, 1992).

b. El atractivo del capital financiero ha dado vida renovada a esa otra forma de convertibilidad que es “la transformación progresiva y acelerada en capital financiero no sólo del capital comercial, sino de toda clase activos fijos, circulantes o intangibles” (CHILD, 1983). Nueva forma de convertibilidad que imprime al neodinero esa extraordinaria velocidad de circulación de la cual se ha hecho reiterada alusión en este escrito. Como resultado, se da una incapsulación del ahorro en el mercado financiero, potenciando considerablemente el circuito del dinero a expensas del crédito. Es una convertibilidad endógena que implica circulación creciente no ya de papeles sino de registros virtuales. Registros que, como dinero que son, mantienen su función de portadores de valor, ahora sometido al riesgo de la volatilidad.

c. En efecto, el mayor peligro asociado a la financiarización de la economía está en la volatilidad del neodinero. Las vicisitudes del mercado implican la valorización o la desvalorización de los activos en forma y magnitudes imprevisibles. Las unidades monetarias hoy pueden ser portadoras de valor y mañana quedar despojadas de él. Unida a la suerte que tengan estas unidades en el mercado internacional de capitales está la suerte del ahorro. Y no todos los ahorradores han acumulado activos por obra de la especulación. La mayoría lo han hecho como resultado de su trabajo. Es así como la volatilidad compromete y deja en serio riesgo no únicamente a las rentas de capital sino, lo que resulta socialmente más negativo, a las rentas de trabajo. La acumulación derivada del trabajo queda expuesta al peligro de la desacumulación financiera.

d. Visto desde la óptica de los agentes que operan en el mercado de capitales, el riesgo mayor está en la transferencia de ingresos de la órbita de la acumulación real hacia la financiera. La primera resultado del trabajo, la segunda de la especulación. Las rentas de trabajo se convierten en fuente de rentas de capital, con el riesgo de cambiar de titulares. Esta posibilidad de conversión financiera de las rentas de trabajo así como de transferencia de su propiedad se ve grandemente reforzada por la elevada movilidad internacional del capital, en contraste con la localización del trabajo, una y otra ya analizadas.

D. EN EL ÁMBITO DE LA CULTURA

1. Occidentalización de Oriente

Un hecho no menos llamativo en este contexto es el encuentro que se ha dado entre Oriente y Occidente. La presencia cada día mayor en nuestros mercados de productos “made in” China, Corea, Japón, Singapur, etc. llevaría, a primera vista, a pensar en una “Orientalización de Occidente”. ¿Pero qué es aquello que nos está vendiendo Oriente? No ciertamente productos orientales. Ese gran mercado está constituido, en una altísima proporción, por productos occidentales. La presencia de Occidente en Oriente ha sido tan fuerte que lo ha llevado a asimilar la tecnología occidental, adaptarla, en ocasiones mejorarla para venderla luego a Occidente. Bien observaba DRUCKER cómo uno de los fenómenos más interesantes de la segunda mitad del siglo xx ha sido la “Occidentalización de Oriente” (DRUCKER, 1996).

2. Tendencia a una reconfiguración cultural de proyección transnacional

Otra consecuencia no menos importante del modelo es la estandarización internacional del patrón de producción y de consumo. No otra cosa es el hecho de que en todas las latitudes y en forma progresiva se esté produciendo y consumiendo lo mismo (mercancías clase mundial) y de la misma forma (tecnologías). Por otra parte, quien dice estandarización de patrones de producción y de consumo dice, en buena medida, estandarización cultural. De ahí se genera un proceso de creación de “espacios e identidades transnacionales” (BECK, 1998, p. 164). Esta apreciación puede no ser de buen recibo en muchos medios académicos por considerarla reduccionista y quizás simplista frente al amplio, variopinto y valiosísimo universo de las culturas de los pueblos. No vamos, aquí y a este propósito, a aventurar una definición de cultura. Con todo, cualquiera que sea su definición conceptual y la delimitación de su universo, en ella deberá tener lugar destacado el patrón de producción y de consumo de un conglomerado social. Si bien en la economía mundial la *mise en scène* es obra del gran capital y de la gran tecnología, las tablas son escenario de encuentro multicultural. No se trata de la imposición de una monocultura artificialmente

global, sino de una reconfiguración cultural en la cual tiene gran espacio el multiculturalismo (INFANTE, 2002, pp. 16 y 17). Quizás esto nos lleve a entender cómo las tradiciones y las manifestaciones artísticas, folclóricas, artesanales, lingüísticas, etc. de un conglomerado social son parte, sí, de su cultura, mas no constituyen el todo. Al lado de ellas, y con creciente peso relativo, habrá que reconocer un lugar al aquí analizado patrón de producción y de consumo.

CONSIDERACIÓN FINAL

Uno de los temas de mayor controversia en los últimos años, luego del triunfo de las tesis neoliberales, ha sido el de las relaciones entre el Estado y el Mercado. Se supone generalmente la existencia de conflicto y dicotomía entre los dos. Si el referente del Estado es la sociedad, el del Mercado es el individuo. Si la naturaleza del Estado se define en términos de poder público, la del mercado lo hace en términos de poder privado. Si la intencionalidad del Estado es el bien común, la optimización social, la del Mercado es el bien particular, la optimización privada. Si el Estado obedece a la racionalidad social, el Mercado lo hace a la racionalidad económica. Si el Estado cifra su legitimidad en el derecho, el Mercado lo hace en la fuerza.

Frente a este supuesto conflicto, intelectuales y políticos proponen la búsqueda de un punto de compromiso o de equilibrio en el cual se haga presente el Estado para contrarrestar las fallas del Mercado y éste, a su vez, se imponga para contrarrestar las fallas del primero. Ya se ha llegado a formular una especie de axioma: “a la sociedad le conviene tanto Mercado autorregulado cuanto sea posible y tanto Estado interventor cuanto sea necesario”.

El presente escrito niega la existencia de este conflicto. Más allá de los principios teóricos del Estado liberal, Estado y Mercado han dado forma a un nuevo Contrato Social en virtud del cual el primero se subordina a la lógica y a leyes del segundo. Desde siempre los problemas políticos se han resuelto en términos de poder. Si hoy ha prevalecido el Mercado sobre el Estado es porque ha tenido más poder, más fuerza. Puesto que el poder no resiste si se fundamenta únicamente en la fuerza, el Mercado necesita una legitimidad cuya fuente se encuentra únicamente en el Estado. Es así como el conflicto se ve resuelto en términos de subordinación de los poderes públicos a la lógica del Mercado en el contexto de una economía transnacionalizada.

Ya lo expresaba en otro escrito el autor: “Las leyes del Mercado son leyes del Estado” (INFANTE, 2002).

REFERENCIAS

- ÁLVAREZ P. y G. BUENDÍA (2002). *Financiarización y regresión social: la economía de los EE.UU. durante los años noventa*. Madrid: Programa de Economía Internacional y Desarrollo, Departamento de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas, UCM.
- AMAYA, P. y A. ALVARADO (1977). “Lineamientos de política científica y tecnológica”, *Revista Ciencia, Tecnología y Desarrollo*, 1, vol. 1. Bogotá, abril-junio.
- ARRIGHI G. (1998). “La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación del capital”, *Iniciativa Socialista*, 48. Madrid.
- ARRIGHI G. et al. (2001). “La strana morte del terzo mondo”, *La Revista del Manifesto*, 20, Roma.
- BANCO DE LA REPÚBLICA. *Informes de 2000 a 2004* (específicamente las Estadísticas Monetarias).
- BANCO MUNDIAL (2003). *Informe anual*.
- BANCO MUNDIAL (2000). *Global Poverty Report*.
- BANCO MUNDIAL (2007). *World Development Indicators*.
- BECK, U. (1998). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Buenos Aires: Paidós.
- BRISDALL N. y J. LONDOÑO (1997). “Asset inequality matters: an assessments of the World Bank’s approach to poverty reduction”, *AER Papers and Proceedings*, 2, vol. 87, may.
- BAUMAN, S. (2000). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Gedisa.
- BAUMAN, Z. (2004). *La sociedad sitiada*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- CAICEDO, N. (comp.) (2000). *Economía, derechos humanos y acción defensorial*. Bogotá: Defensoría del Pueblo. Imprenta Nacional de Colombia.
- CASTELLS, M. (1999). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. México: Alianza-Siglo XXI.
- CEPAL (2001): *Balance preliminar de la economía de América Latina y del Caribe*. Santiago de Chile.
- CHILD, J. (1983). “El modelo financiero colombiano”, en *Economía colombiana*. Bogotá.
- DRUCKER, P. (1994). *La sociedad poscapitalista*. Bogotá: Norma.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1982). *Annual Report*.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1990). *World Economics Outlook*.
- FOREMAN-PECK, J. (1995). *Historia económica mundial; relaciones económicas mundiales desde 1870*. Madrid: Prentice Hall.
- FRIEDMAN, M. y R. FRIEDMAN (1992). *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*. México: Grijalbo.
- FRIEDMAN, M. y R. FRIEDMAN (1984). *La tiranía del status quo*. Ariel.
- GIDDENS, A. (1998). *La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia*.

- HARDFORD, T. (2007). *El economista camuflado*. Bogotá: Planeta.
- HAYEK, F. (1950). *The road to serfdom*. Madrid: Alianza.
- INFANTE, M. (2006). *Acumulación desigual, instituciones y exclusión social*. Bogotá: Universidad Santo Tomás, inédito.
- INFANTE, M. (2004). "La globalización; entre lo técnicamente posible y lo socialmente deseable", *Revista del CIFE*. Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- INFANTE, M. (2002). "Las leyes del mercado son leyes del Estado", *Revista del CIFE*. Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- INFANTE, M. (2005). "De arreglos institucionales de desarreglos económicos y sociales", *Revista del CIFE*. Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- INFANTE, M. (2006). *La financiarización de la economía como nueva forma de circulación y de acumulación*. Bogotá: Informe de avance, Proyecto de investigación sobre "Acumulación desigual, Instituciones y Exclusión Social". Universidad Santo Tomás, inédito.
- INFANTE, M. (2003). "La Intermediación Financiera; parte del problema o parte de la solución". *Revista del CIFE*. Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- INFANTE, M. (1998). "¿Cuál educación superior?", *Revista El Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario*, 579, vol. 91, enero-marzo.
- INFANTE, M. (2009). "Impacto laboral del proceso actual de cambio tecnológico y nueva división del trabajo", *Revista Sociedad y Gestión*, 2. Bogotá: Universidad de La Salle.
- KALMANOVITZ, S. (1989). *La encrucijada de la sinrazón y otros ensayos*. Bogotá: Tercer Mundo.
- KLIKSBERG, B. y L. TOMASSINI (2000). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. BID.
- LIÉVANO AGUIRRE, I. (2001). *Los grandes conflictos económicos y sociales de nuestra historia*. Bogotá: Intermedio Editores.
- MARCUSE, H. (1969). *Un ensayo sobre la liberación*. México: Cuadernos de Joaquín Mortiz.
- MARTÍNEZ, M. (2003). *La dimensión política de la economía*, Cuadernos Instituto Empresa y Humanismo, Universidad de Navarra.
- OCDE (2001). *Financial market trends. 1982, 1987*.
- OCDE (1997). *Historical Statistics*.
- PALAZUELOS, E. (1998). *La globalización financiera*. Madrid: Síntesis.
- PALLARES, Z. (2003). *Asociatividad empresarial, nueva estrategia para la competitividad*. Bogotá: Fondo Editorial Nueva Empresa.
- PIZANO, D. (2002). *Globalización: desafíos y oportunidades*. Bogotá: Alfa Omega-Cambio.
- SOROS, G. (2002). *La globalización*. Bogotá: Planeta.
- TENJO, F. (1992). *Corporate finance under adjustment: firm behavior, private sector and economic policy in Colombia 1970-1990*, La Haya.
- TÜNNERMANN, C. (1978). *La educación superior en Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.
- WIESNER, E. (1997). *La efectividad de las políticas públicas en Colombia. Un análisis neoinstitucional*. Tercer Mundo, DNP, 1997.
- ZULETA, E. (1995). *Educación y democracia*, 2.^a ed. Bogotá: Corporación Tercer Milenio.