

Diversidad Económica Nicolaita

Número 1 | Año 1 | Junio - Diciembre 2024

Dossier
Artículos
Reseñas



Diversidad Económica Nicolaita

No. 1 Año 1 junio-diciembre 2024

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Facultad de Economía "Vasco de Quiroga"

UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

Dra. Yarabí Ávila González
Rectora

D.C.E. Javier Cervantes Rodríguez
Secretario General

Dr. Antonio Ramos Paz
Secretario Académico

Dr. Edgar Martínez Altamirano
Secretario Administrativo

Dr. Jesús Campos García
Coordinador de la Investigación Científica

C.P. Enrique Eduardo Román García
Tesorero

Dr. Miguel Ángel Villa Álvarez
Secretario de Difusión Cultural y Extensión Universitaria

FACULTAD DE ECONOMÍA

M.C. Erika Jenny González Mejía
Directora

M.C. Oscar Olivera Reyes
Secretario Académico

Dra. Claudia Trujillo García
Secretaria Administrativa

Dr. Hugo Amador Herrera Torres
Jefe de la División de Estudios de Posgrado

*Diversidad
Económica Nicolaita*
es una revista
semestral, de
publicación continua,
abierta al debate,
que impulsa el
análisis y la discusión
permanente de la
realidad económica
social con artículos
arbitrados, publicados
por la Facultad
de Economía
de la Universidad
Michoacana de San
Nicolás de Hidalgo.

El contenido de los
artículos es respon-
sabilidad única de los
autores.

DIRECTORIO

Director de la Revista

Dr. Adolfo Lizárraga Gómez

Encargados de Edición

M.T.I. Arturo García Campos

M.T.I. Yiringari Pompa Flores

Comité Editorial

Fausto Hernández Trillo

Jorge Martínez Aparicio

Katia Beatriz Villafán Vidales

Lorenzo Salgado García

Marco Iván Vargas Cuellar

María de la Luz Martín Carvajal

Pablo Manuel Chauca Malásquez

Salvador González-Andrade

René Colín Martínez

Víctor Manuel Cuevas Ahumada

Xochitl Tamez Martínez

Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C.

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

El Colegio de la Frontera Norte.

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco

Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Comité Científico

Henry Mora

Xabier Arrizabalo Montoro

William Hughes

Juan José Jardón Urrieta

Hugo Amador Herrera Torres

David Pavón Cuellar

Universidad Nacional de Costa Rica.

Universidad Complutense de Madrid.

Universidad de Panamá.

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Consejo Internacional de Arbitraje

Alicia Girón González

Beatriz Georgina De la Tejera

Carlos Asselborn

Universidad Nacional Autónoma de México

Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Facultad de Filosofía y Humanidades de la Universidad Católica de Córdoba

Casimiro Leco Tomás	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Eduardo Nava Hernandez	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
Eliseo Díaz González	Colegio de la Frontera Norte, A.C.
Estela María Fernández Nadal	Universidad Nacional de Cuyo CONICET-Argentina.
Faustino Gómez Santiz	Universidad Nacional Autónoma de México.
Francisco Gerardo Becerra Ávalos.	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Fernando Robledo Martínez	Universidad Autónoma de Zacatecas
Graciela Cruz Jiménez	Universidad Autónoma del Estado de México
Guillermo Villaseñor Báez	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Hilda R. Guerrero García Rojas	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
Johanan Zamilpa Paredes	Universidad de Guanajuato.
Jorge Héctor Carrillo Viveros	Colegio de la Frontera Norte, A.C.
Josefina María Cendejas Guízar	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
José Caamaño Alegre	Universidad de Santiago de Compostela, España
José Manuel González Pérez	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
José Zorrilla González	Colegio de Tamaulipas, A.C.
Jorge Héctor Carrillo Viveros	El Colegio de la Frontera Norte.
Juan Carlos Hidalgo Sanjurjo	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
Lorenzo Salgado García	Facultad de Economía de la BUAP.
María Cadaval Sampedro	Universidad de Santiago de Compostela.
Maria de Lourdes Carcamo Solis	Universidad de Guanajuato.
María del Carmen Mejía Argote	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
Marco Iván Vargas-Cuéllar	Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
Patricia Rodríguez López	Universidad Nacional Autónoma de México.
Rosa Vega Cano	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
Rosalía López Paniagua	Universidad Nacional Autónoma de México.
Salvador González-Andrade	El Colegio de la Frontera Norte.
Tarcisio Torres Chávez	Universidad Michoanaca de San Nicolás de Hidalgo.
Teodoro Aguilar Ortega	Universidad Nacional Autónoma de México.
Yamandú Acosta Roncagliolo	Universidad de la República
Yadira Cira Gómez	Universidad Michoanaca de San Nicolás de Hidalgo.
Yohanka Leon	Instituto de Filosofía de Cuba.

Publicaciones en Red:

<https://publicaciones.umich.mx/revistas/diversidad-economica/den>

CONTENIDO

Presentación	6
Evaluación de la salud financiera de la hacienda local. Evolución histórica. René Colín Martínez	7
Desarrollo de tecnologías de medios de comunicación como “Nuevos Media” desde la perspectiva de una crítica de la economía política de los Media. Manfred Knoche	31
Óptimo paretiano y óptimo marxiano: Dos conceptos trascendentales contrapuestos sobre la imaginación de "mundos perfectos" Henry Mora Jimenez	60
Nuevos desafíos, viejas preguntas para la clase trabajadora en América Latina Pedro Rafael Corona Guerrero	84

PRESENTACIÓN

En vista de la imposibilidad de convertir nuestra anterior revista *Economía y Sociedad* en una publicación digital, hemos decidido iniciar una nueva etapa bajo el nombre de *Diversidad Económica Nicolaita*. El objetivo de esta nueva publicación sigue siendo el mismo que el de su predecesora: difundir las investigaciones más recientes sobre la ciencia económica. En este sentido, continuamos abordando temas de creciente relevancia, incluida la revisión de teorías económicas clásicas, las cuales, pese a su antigüedad, siguen siendo fundamentales para comprender la realidad social actual.

A través de la serie de contribuciones científicas, socioeconómicas y críticas que presentamos en este número inaugural de *Diversidad Económica Nicolaita*, buscamos fomentar un enfoque observador y crítico frente a la realidad social. El artículo de Colín, ofrece una evaluación de la salud financiera a partir del análisis detallado del comportamiento social y político. A continuación, la contribución del Profesor Knoche destaca la perspectiva europea sobre el desarrollo tecnológico, a la luz de la crítica de la economía política. Mora, por su parte, cuestiona el optimismo de la sociedad moderna respecto al crecimiento y la evolución económica. Cerramos este número con el artículo de Pedro Corona, quien aborda los efectos de la evolución económico-social en los trabajadores que se encuentran en los márgenes de este proceso, con especial énfasis en la realidad de América Latina.

Nos congratulamos de dar inicio a este nuevo proyecto, que tiene como propósito impulsar la investigación económica y social desde la Facultad de Economía "Vasco de Quiroga" de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, bajo la visión plural y diversa que caracteriza a la *Diversidad Económica Nicolaita*.

Evaluación de la salud financiera de la hacienda local. Evolución histórica.⁺

Evaluation of Financial Health of Local Treasuries.
Historical Evolution.

René Colín Martínez*

* Facultad de Economía,
UMSNH, rcolin@fevaq.net.

+ Este artículo se deriva parcialmente de la tesis doctoral del autor, presentada en la Universidad de Compostela, España, durante 2015.

RESUMEN

La hacienda local con el paso del tiempo está más expuesta a diversos problemas debido a las crisis económicas y a la creciente necesidad de servicios, lo cual la expone a diversas tensiones financieras, por lo que es necesario contar con un esquema que permita evaluar constantemente su salud financiera, con objeto de evitar posibles crisis financieras y mejorar su eficiencia y eficacia. En este artículo se hace una revisión de la evolución en perspectiva histórica de la forma de evaluar la salud financiera de las haciendas locales, destacando los aspectos en los que la literatura sobre este tema ha puesto el énfasis, con el objetivo de aportar elementos que incidan en una mejora de la salud financiera.

Palabras clave: Salud financiera, hacienda local, esquemas de evaluación, recursos públicos, política fiscal.

Fecha de recepción:
17 de agosto de 2024

Fecha de aceptación:
31 de octubre de 2024

Fecha de publicación:
26 de noviembre 2024

ABSTRACT

Local treasury is exposed over time to a several problems due economic crisis and by an increasing need of services, which put them at financial pressures. That is why it takes to have a scheme which allows assess constantly its financial health to avoid financial crises y enhance its efficacy and efficacy. In this paper it is make a revision at historical perspective on the way to assess financial health of local treasuries, highlighting aspects on which economic literature on this subject has stressing of, aiming to give some elements which to inciding on a better financial health.

Keywords: Financial health, local treasury, assessing schemes, public resources, fiscal policy.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas varios gobiernos locales se han visto envueltos en situaciones de gran dificultad financiera (uno de los casos más reciente es el de Detroit, en los Estados Unidos de América). Aunado a ello, las tendencias exigen mayor transparencia, eficiencia y eficacia en el uso de los recursos públicos. Por ello, es necesario contar con herramientas que brinden elementos para ayudar a las jurisdicciones a gestionar mejor sus recursos. Se requiere contar con un sistema de seguimiento permanente, que permita conocer a cada momento la situación de la hacienda pública y que funcione también como un esquema de “alertas tempranas”, con objeto de minimizar el riesgo de futuras crisis fiscales.

De manera formal los primeros intentos por evaluar la salud financiera de la hacienda pública local ocurren en la década de los setenta del siglo XX, y desde entonces han aparecido muchas maneras de llevarla a cabo. En este artículo se hace una revisión de la literatura sobre la salud financiera de la hacienda local y se muestra la evolución que ha tenido la evaluación de la salud financiera de la hacienda pública local.

En el primer apartado se aborda el porqué de la necesidad de evaluar la salud de la hacienda pública local; en el segundo se presenta la evolución histórica de la evaluación; en el tercer apartado se revisan los principales esquemas encontrados así como los puntos focales en los que se ha puesto atención; en el cuarto apartado, se señalan algunas estrategias para mejorar la salud financiera. Finalmente, se presentan las algunas conclusiones, en las

que se subraya la conveniencia de actuar conforme a las condiciones locales para enfrentar sus propias crisis.

1. Importancia de la evaluación de la salud financiera

El análisis de la salud financiera facilita la toma de decisiones para actuar con eficacia cuando se presenten situaciones de crisis financieras (López *et al.*, 2012), para detectar posibles eventos de desastre fiscal, o para recompensar las buenas situaciones en las finanzas (Berne, 1996; Gordon, 2018), así como para hacer un seguimiento permanente de la situación. Además, mejora la transparencia y la rendición de cuentas, favoreciendo un uso más eficiente de los recursos públicos (Hendrick, 2001, 2004; Honadle, 2003; Honadle *et al.*, 2004; Taylor, 2009; López *et al.*, 2012).

Las agencias calificadoras han mostrado creciente interés por la información financiera de la hacienda local, con el objetivo principal de valorar la solvencia de su deuda¹. Para los gobernantes la salud financiera puede ser un activo o un pasivo importante con miras a futuras elecciones. Los ciudadanos tienen en cuenta la salud financiera porque impacta directamente en los impuestos que deben pagar y en la calidad de los servicios que reciben; para las empresas es importante la buena salud financiera porque les permite contar con los servicios necesarios a un costo razonable (Honadle *et al.*, 2004; Scorsone *et al.*, 2008; Taylor, 2009).

Por tanto, es conveniente realizar una evaluación periódica de la salud financiera de los gobiernos. Los resultados de esta evaluación sirven para mostrar las debilidades y fortalezas que se tienen, pero además representan bases firmes para diseñar políticas públicas que mejoren el nivel de bienestar de los ciudadanos.

Además, el análisis de la salud financiera de los gobiernos permite comparar su desempeño y, así, cada uno de ellos tiene la posibilidad de determinar en qué aspectos su gestión sobresale, en cuáles está dentro del promedio y en cuáles debe mejorar. El conocimiento del desempeño que se está teniendo posibilita la mejora en la gestión. El conocimiento de la salud financiera permite que se tenga información precisa sobre los problemas que aquejan la gestión del gobierno del que se trate.

1 En México, además de las calificadoras internacionales, la empresa aregional.com –a la que nos referiremos más adelante en este artículo- elabora un índice de desempeño financiero por entidad federativa.

Asimismo, posibilita el diseño de mejores políticas públicas, más apegado a las necesidades de los habitantes de cada jurisdicción; facilita la transparencia y rendición de cuentas, lo que a largo plazo redundará en una mejor utilización de los recursos manejados en las haciendas públicas subnacionales; un gobierno que goza de buena salud financiera puede atraer inversiones; un municipio que provee de buenos servicios y cuenta con adecuados niveles de infraestructura atrae nuevos habitantes, lo cual puede redundar en beneficios en la recaudación impositiva al aumentar la base de contribuyentes; da pautas para determinar en qué aspectos de la recaudación debe trabajarse, al tiempo que también orienta sobre el uso de los recursos y la manera de mejorar la eficiencia y eficacia en su utilización; contribuyendo a mejorar el manejo financiero de los recursos, programando mejor la obtención de los ingresos para cubrir en tiempo y forma las obligaciones, mejorando la solvencia financiera en el corto plazo evitando caer en riesgos innecesarios y mejorando la autonomía o independencia financiera.

También, al contribuir al logro de cuentas sanas, favorece la provisión de servicios tanto en el corto como en el largo plazo. Al evaluar la salud financiera incorporando las diferentes dimensiones que la integran, de acuerdo con la concepción de la salud financiera, el análisis permite no sólo tener una visión clara y amplia sobre lo que está ocurriendo en la jurisdicción objeto del análisis, también coadyuva en la determinación de las razones por las cuales se ha llegado a tal situación en cada una de las dimensiones.

2. Evaluación de la salud financiera en perspectiva histórica.

2.1 Origen y evolución.

El interés por la salud financiera tiene su origen en los Estados Unidos de América, a mediados de la década de los setenta. Antes de ello hubo relativamente pocos intentos por entender las situaciones de dificultad financiera de las entidades públicas. A esto contribuía el poco desarrollo de los sistemas de contabilidad gubernamental, sobre todo en el ámbito local.

A principios del siglo XX los sistemas contables de los gobiernos locales estaban diseñados para aprobar las auditorías y para transparentar el uso de los recursos, no estaban planteados para favorecer análisis precisos sobre la salud financiera de las entidades gubernamentales a largo plazo. La mayoría de las jurisdicciones sólo mostraban el flujo de efectivo en un año

determinado, pero no proveían información necesaria para evaluar la salud financiera a largo plazo.

Durante la primera guerra mundial hubo voces que sugerían la adopción, por parte del gobierno, de los avances que se tenían en el sector privado. Como resultado, los sistemas contables iniciaron un proceso de mejora, los reportes vinieron a ser cada vez más completos y los gobiernos perfeccionaron sus prácticas administrativas. Al final de la guerra se tenía un sistema presupuestal y criterios para la declaración de la salud financiera. En general, las reformas que se hicieron tenían como objetivo elevar el desempeño gubernamental, mejorando la eficiencia y la eficacia (Dennis, 2004).

El interés por elevar el desempeño público propició que la *Internacional City Management Association* (ICMA) formulara un modelo de ciudad que se pretendía. Durante los cuarenta y cincuenta, se desarrollaron los principales conocimientos y preceptos de la actual administración pública. La primera *Minnowbrook Conference*, realizada en 1968, centró su atención en la eficiencia y la equidad, iniciando una nueva era en la administración pública (Dennis, 2004).

A pesar de que los sistemas de contabilidad nacional se habían estado mejorando, en el nivel local los procedimientos para la generación de información no contaban con la calidad que se requiere para llevar a cabo una evaluación consistente, y la información que estaba disponible no era lo suficientemente confiable. Del mismo modo, no se habían establecido estándares para guiar las decisiones tomadas.

Sin embargo, antes de las crisis financieras que experimentaron ciudades norteamericanas como New York y Cleveland a mediados de los setenta, la atención se centraba en el desempeño del sector público visto en su conjunto. El interés por el ámbito de la hacienda subnacional era relativamente bajo, y en consecuencia el desarrollo de sistemas de evaluación de la salud financiera de las entidades públicas locales era mínimo.

A raíz de los problemas financieros de estas dos ciudades, cobró mayor relevancia la necesidad de evitar situaciones de crisis financiera, así como de influir en el manejo de las finanzas gubernamentales a nivel subnacional y cómo mejorar el desempeño financiero de las autoridades gubernamentales en este ámbito.

Las respuestas, sin embargo, no existían porque los análisis realizados hasta el momento descansaban en información extraída de presupuestos tradicionales, estados financieros y otros documentos inadecuados para dicha finalidad. Esos análisis convencionales se mostraban escasamente capaces de identificar la existencia o surgimiento de problemas en las finanzas públicas (Groves *et al.*, 1981).

2.2 Estudios pioneros.

El primer intento sistemático por desarrollar un sistema de evaluación financiera de los gobiernos locales, en los Estados Unidos, se realizó durante 1973 por la *American Advisory Commission on Intergovernmental Relations* (ACIR), que hizo un análisis de 30 ciudades con serios problemas financieros. Se desarrolló un esquema de seis indicadores financieros de alertas tempranas (*early warning signs*) para emergencias en las finanzas locales, y a partir de ahí floreció la literatura en este campo del conocimiento (Dollery y Crase, 2006). Los seis indicadores eran: a) un desequilibrio entre ingresos y egresos; b) un patrón consistente de egresos que exceden los ingresos en pequeños montos, pero por largos períodos; c) exceso de pasivos corrientes sobre los activos corrientes; d) préstamos recibidos y a pagar en el corto plazo, que persisten al finalizar el ejercicio fiscal; e) altas y crecientes tasas de evasión fiscal; y f) caídas drásticas en activos ocasionadas por razones desconocidas (Kloha *et al.*, 2005).

Otro estudio pionero fue el realizado durante 1978 por la Oficina de Presupuestos del Congreso de Estados Unidos (*Congressional Budget Office*), que elaboró un reporte en el que sugería el cálculo de tres indicadores que podrían ser utilizados como un sistema de alerta temprana: los déficits presupuestales acumulados, la suma del balance neto de efectivo e instrumentos financieros como porcentaje de los gastos generales, y la carga de la deuda de los gobiernos locales.

También en 1978 el Departamento del Tesoro de Estados Unidos creó un índice de crisis fiscal urbana basado en cambios en la población, ingresos *per cápita*, ingresos de fuentes propias, deuda a largo plazo *per cápita* y el porcentaje de cambio en el valor total de mercado de las propiedades. Durante este mismo año, la *Municipal Finance Officers' Association* (MFOA) examinó 29 indicadores de crisis fiscal (Kloha *et al.*, 2005).

2.3 Revolución conceptual.

A partir de finales de la década de los setenta se inicia una etapa en la que aparecen estudios y modelos que vienen a representar un cambio fundamental en la manera como se concebía y como se estimaba la salud financiera de las haciendas subnacionales.

Uno de los modelos más importantes es el diseñado por la *Internacional City Management Association* (ICMA), que desarrolló el *Financial Trend Monitoring System* (FTMS), el cual analiza las tendencias de la salud de una entidad pública a través de 36 indicadores vinculados a 7 factores financieros, referidos a los aspectos más relevantes y que a la postre se convertiría en referente de los estudios sobre la medición de la salud financiera. Este modelo es uno de los más completos que se hayan construido, considera elementos como la situación de la economía nacional y local, las características de la población, el empleo y las tendencias de las variables involucradas (McKinney, 2004). El modelo fue mejorado notablemente con las aportaciones de Groves *et al.* (1981, 2003) por sus estudios en el campo conceptual de la salud financiera y su consecuente aplicación en la redefinición del modelo.

En 1981, Groves *et al.* introdujeron una técnica llamada *indicator analysis*, cuyo origen está en el sector privado, pero que ellos aplican al análisis de la salud financiera de las entidades públicas. Básicamente consistía en: a) desarrollar una medida cuantificable de la salud financiera en la forma de indicadores financieros, demográficos y económicos; b) reunir éstos en un sistema global de indicadores, destacando las relaciones existentes entre ellos, y, c) llegar a conclusiones sobre la salud financiera de la entidad analizada, identificando los cambios que tenían lugar, su dirección y la velocidad con la que éstos ocurrían. Derivado de las aportaciones de estos autores, y en conjunto con la ICMA, además de precisar el concepto de *condición financiera*, se divide el concepto en cuatro dimensiones (de efectivo, presupuestal, de largo plazo y de prestación de servicios).

En 1984 surge en Estados Unidos el *Governmental Accounting Standards Board* (GASB), que ha impulsado desde entonces el desarrollo tanto de las técnicas de registro de la información contable, con objeto de que cumplan con la armonía y los estándares de información, forma y suficiencia que son necesarios para el cálculo de la salud financiera (Berne, 1992).

Otro trabajo importante es el de Ken Brown (1993). Los análisis de la salud financiera que hasta esos momentos se habían llevado a cabo no permitían la comparación en el desempeño entre diferentes municipios, ni eran apropiados para municipios pequeños, Brown sugirió la utilización de 10 indicadores para medir la salud financiera, la cual no sólo posibilita dicha comparación, sino que al mismo tiempo ofrece una visión global de la salud financiera del municipio, a través de cálculos relativamente sencillos. El modelo es accesible para los municipios pequeños y/o rurales, convirtiéndose por sus características en referencia obligada en los cálculos sobre la salud financiera.

2.4 Etapa de mejora continua.

Paulatinamente se fueron precisando los conceptos al tiempo que aparecían otros. Hacia mediados de los noventa el análisis de la salud financiera se vio favorecido por la propuesta de separarla en tres dimensiones: sostenibilidad, flexibilidad y vulnerabilidad (GASB, 2010), impulsada por el *Canadian Institute of Chartered Accountants* (CICA), que se complementan con las dimensiones propuestas por ICMA (efectivo o corto plazo, presupuestal, de largo plazo y de prestación de servicios) (Cabaleiro *et al.*, 2012).

La creciente necesidad de prevenir la aparición de las crisis financieras, propició que se empezaran a crear esquemas al respecto en varios estados de la Unión Americana (Yang, 2021)². También se empezó a incorporar a los análisis de la salud financiera, la importancia del medio ambiente o entorno. A partir de los noventa se puso cada vez más atención en los determinantes de la salud financiera, así como en las consecuencias de las crisis fiscales.

El desarrollo de los modelos para evaluar la salud financiera creció rápidamente, apareciendo una cantidad considerable en los últimos años (Morgan y England, 1983; Mercer, 1996; Kloha *et al.*, 2005; Hendrick, 2004; Kamnikar *et al.*, 2006; Wang, 2006; Jones y Walker, 2007; Scorsone *et al.*, 2008; Sohl *et al.*, 2009; Trussel y Patrick, 2009; Rivenbark y Roenigk, 2011; Arnett, 2012 y 2014; Cabaleiro *et al.*, 2012; Clark, 2012; Cohen *et al.*, 2012; Ritonga *et al.*, 2012; Ritonga, 2014; McDonald, 2017 y 2018; Priora *et al.*, 2019; Maher *et al.*, 2020; Madrigal, 2023).

2 En la actualidad, varios estados de los Estados Unidos cuentan con sistemas para prevenir, y en su caso, enfrentar las crisis fiscales. Más detalle en Honadle (2003) y en Gordon (2018).

En México, entre los principales modelos se encuentra el de Gestión hacendaria (Cabrero, 1999). Este concepto ha sido desarrollado pensando en el municipio. La gestión hacendaria va encaminada a la revisión de experiencias, de estrategias innovadoras de carácter financiero que posibiliten el análisis detallado de las fases de desarrollo que muestra la hacienda municipal. Se da a entender que el proceso de desarrollo de la hacienda municipal no sólo es endógeno, en buena medida está determinado por factores contextuales no controlables por los funcionarios municipales. Por ello, se sugiere el análisis de “la situación económica del municipio, la dinámica política, la problemática social y el desarrollo histórico de la comunidad, así como el marco jurídico de la entidad federativa” (idem, p. 51).

Otro esquema, también en México, es el presentado por Raich (2000), que pretende determinar si las haciendas locales realizan o no sus tareas financieras de forma eficiente; asimismo, intenta conocer si los municipios están haciendo un esfuerzo por optimizar los recursos.

Destacan también los trabajos presentados por Ibarra *et al.* (2001 y 2005) y aregional (2009), que presentaron propuestas para evaluar la salud financiera a nivel estatal.

Alarcón y Salvador (2020) presentan su índice de efectividad del desempeño de los gobiernos locales –que pretende evaluar el desempeño de esos gobiernos– construido con un enfoque multicriterio. Madrigal (2023) publica su trabajo sobre desempeño financiero, con base en la técnica de análisis factorial, con el objetivo de determinar el nivel de sostenibilidad financiera de los gobiernos locales.

2.5 Paulatina extensión al nivel estatal

La importancia de mantener la buena salud de la hacienda pública se centró inicialmente en el gobierno federal. Se mejoraron los reportes financieros y se sistematizó la contabilidad gubernamental, en general, buscando el logro de mayor eficiencia y eficacia en la gestión pública.

La revisión del desempeño financiero en el ámbito local y municipal cobró importancia en la segunda mitad del siglo XX, y principalmente en el último cuarto del mismo. Fue durante las décadas de los años setenta y ochenta cuando se crean los primeros modelos formales para medir la salud financiera para ciudades y municipios.

Sin embargo, y a pesar de la importancia que reviste la evaluación de la salud financiera de los gobiernos estatales, existen escasos estudios al respecto. La gran mayoría de las investigaciones que se han llevado a cabo, corresponden todavía a estudios sobre las haciendas municipales.

Las primeras apariciones de los estudios sobre la salud financiera en el ámbito estatal no se refirieron al análisis de la salud financiera de los gobiernos estatales, sino al papel que estos gobiernos deben tener en la prevención de crisis financieras en los municipios y, en su caso, en su actuación frente a las situaciones de emergencia.

Es así como, ya desde la década de los ochenta, diez estados de la Unión Americana habían desarrollado herramientas formales para la determinación de crisis fiscales, y catorce habían creado cálculos informales o indicadores con el mismo objetivo (Taylor, 2009). Uno de esos casos es el del estado de Ohio, que instituyó un sistema que permite detectar posiciones fiscales precarias llamado "vigía fiscal" (*Fiscal Watch*) y "emergencia fiscal" (*fiscal emergency*). Actualmente son varios los estados que cuentan con sistemas similares.

No es hasta el presente siglo cuando se comienza a evaluar la salud financiera en el nivel estatal. En este sentido, los trabajos pioneros son: el estudio desarrollado por Kamnikar *et al.* (2006), el trabajo llevado a cabo por Wang *et al.* (2007) y Arnett (2014), y los de Ibarra *et al.* (2001 y 2005) y aregional (2009) en México. Cabe aclarar que el trabajo de Kamnikar *et al.* se preparó para 50 estados de los Estados Unidos utilizando para ello únicamente tres indicadores; el análisis de Wang *et al.* (2007) también corresponde para el caso de los estados de la Unión Americana. Ambos abordan el análisis de la salud financiera desde la concepción de la condición financiera. Por su parte, los estudios desarrollados por Ibarra, tratan sobre las variables que miden el desempeño financiero en los gobiernos estatales en México, sin referirse explícitamente a la salud financiera, y los de aregional se parecen más a un análisis financiero del tipo que realizan las agencias calificadoras.

Falta, por tanto, un impulso mayor para el desarrollo del análisis de la salud financiera en el ámbito de los gobiernos estatales. Esto es particularmente importante para el caso de México, pues en los últimos años se ha presentado un repunte excepcional en la deuda de la mayoría de los estados en el país llevando a situaciones de emergencia financiera a varios de ellos.

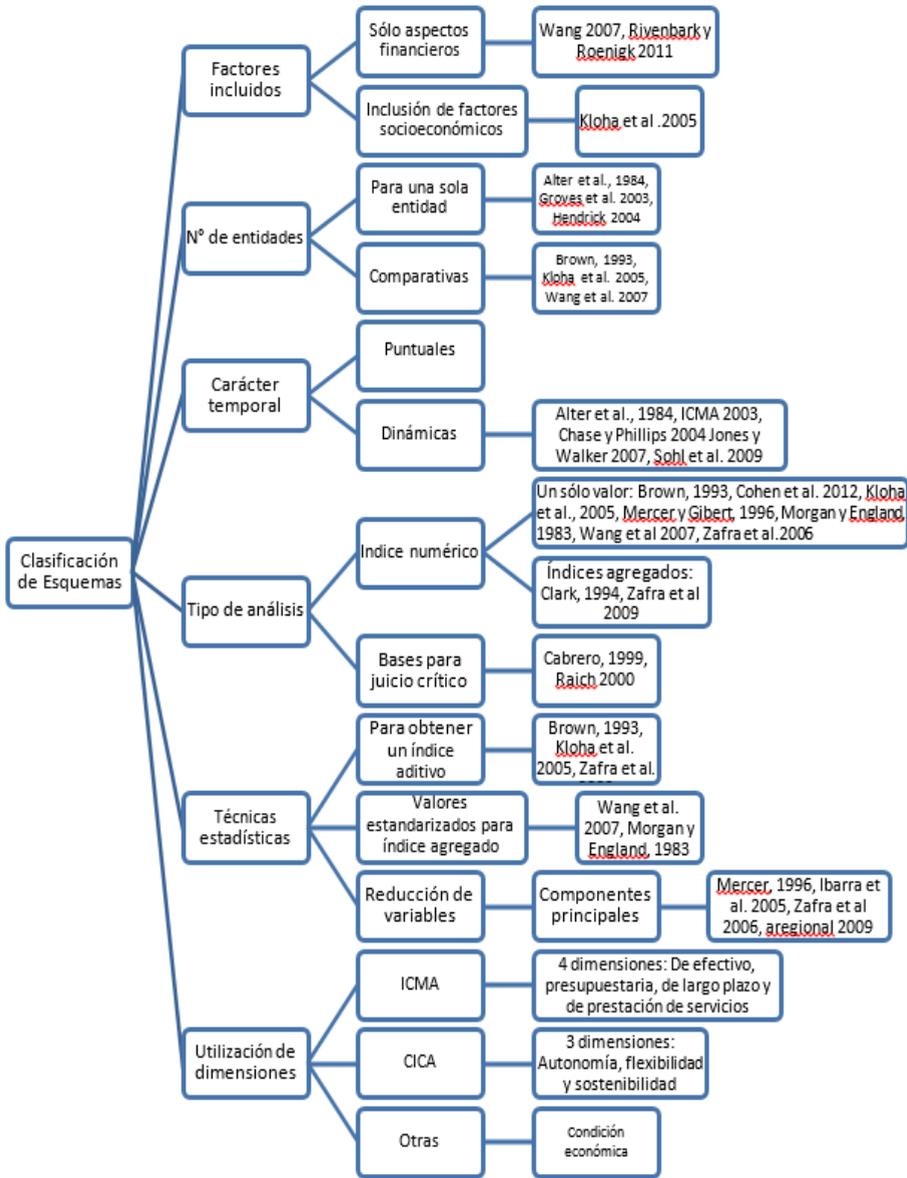
3. Principales focos de atención de la literatura sobre salud financiera.

En la figura 1, se presentan los principales esquemas que hemos resumido hasta aquí relativos a la salud financiera. La mayor parte de la literatura consultada se refiere a la utilización de la salud financiera como herramienta para predecir, evitar y en su caso solucionar una situación de crisis fiscal. Sin embargo, existen otros usos relacionados, que se presentarán a lo largo de este apartado.

Algunos esquemas consideran las diferentes dimensiones que incluye la *salud fiscal*, (Wang *et al.*, 2007; Arnett, 2012; Cabaleiro y Buch, 2011; Cabaleiro *et al.*, 2012; Clark, 2012; Ritonga *et al.*, 2012; Ritonga 2014) las tendencias (Alter *et al.*, 1984), la comparación entre jurisdicciones (Brown, 1993). Otros han intentado crear estándares para no incurrir en los problemas que implican los análisis comparativos (Kloha *et al.*, 2005; Scorsone *et al.*, 2008). Algunos se centran en la delimitación de la muestra, separando aquellos gobiernos que difieren de la mayoría con objeto de que no distorsionen los resultados (Sohl *et al.*, 2009). Otros como Wang *et al.* (2007) y Rivenbark-Roenigk (2011), prefieren separar los factores influyentes de los que intrínsecamente forman la salud financiera.

Otras propuestas han desarrollado un sistema para que los gobiernos estatales evalúen los gobiernos locales de su jurisdicción (Scorsone *et al.*, 2008). Hay estados que incluso toman control directo de las finanzas locales, como son los casos de Connecticut, Mississippi, New Jersey, Rhode Island, North Carolina y Nevada (Taylor, 2009). En general, los estados de la Unión Americana tienden a ocuparse de las finanzas de sus gobiernos locales después de que ocurren las crisis, en lugar de hacerlo antes (Honadle, 2003).

Figura 1. Clasificación de esquemas para evaluar la salud financiera



Fuente: Elaboración propia

Así mismo, han florecido los estudios acerca de los determinantes de la salud financiera (Downing, 1991; Wolman, 1992; Inman, 1995; Citizens Research Council of Michigan (CRCM), 2000; Dennis, 2004; Dollery *et al.*, 2006; Carmeli, 2007 y 2008; Martínez *et al.*, 2009; Scorsone *et al.*, 2008; Padovani y Scorsone, 2008; Trussel y Patrick, 2009).

De esto último, los principales factores que inciden en la salud de las finanzas son los institucionales y los organizacionales. Destacan los de tipo administrativo (Scorsone *et al.*, 2008), como la administración presupuestaria, la administración de efectivo y de inversiones, los sistemas de contabilidad y el liderazgo que se ejerza (Wang, 2006). Dentro de los factores institucionales están los aspectos financieros (Scorsone *et al.*, 2008), aunque estos, más que determinantes de la salud financiera, son factores intrínsecos de la misma. Incluyen las características de los ingresos (crecimiento, flexibilidad, elasticidad, dependencia y diversificación), gastos (crecimiento, productividad y eficacia), posición operativa (resultados operativos, reservas, liquidez), estructura de la deuda (de corto plazo, de largo plazo, mixta, contingente), pasivos (pensiones, mantenimiento, diferidos) y condición del capital (depreciación, inventario de activos, mantenimiento y reemplazo) (Groves *et al.*, 1981).

Un importante grupo de factores institucionales es el de las relaciones intergubernamentales (Groves *et al.*, 1981), como las leyes y mandatos nacionales, la organización nacional en términos fiscales (federalismo fiscal, Sistema Nacional de Coordinación Fiscal en México), las transferencias de recursos y las restricciones impositivas. Las leyes fiscales establecen las potestades tributarias que corresponden a cada nivel de gobierno, y por tanto la recaudación tributaria que está reservada para el nivel nacional. Un mal diseño en este sentido puede provocar insuficiente recaudación en alguno o algunos de los niveles (frecuentemente los municipios o los estados), lo que provoca problemas financieros a largo plazo. De estas leyes también se desprende la organización fiscal intergubernamental, que si no es la adecuada también puede provocar que los niveles subnacionales sean dependientes del nivel nacional, y que por tanto dependan de las transferencias intergubernamentales.

Uno de los factores que más se destaca en esta literatura, por su influencia sobre la salud financiera, es el referido al desempeño de la economía nacional (Honadle *et al.*, 2004; Scorsone *et al.*, 2008). Incluye el nivel de ingresos de la población, el crecimiento económico (y el consecuente mayor empleo),

y la inflación. El nivel de ingresos de la población o ingreso *per cápita* es un indicador del nivel de desarrollo que ha alcanzado la economía. Se considera que un mayor ingreso de la población es resultado de una economía más diversificada, más industrializada, conlleva mayor pago de impuestos y por tanto mayores recursos para los gobiernos, propiciando mejores índices de salud financiera. El crecimiento económico es el factor más significativo, pues un mayor crecimiento implica mayores ingresos, más monto de impuestos y con ello más recaudación. Lo contrario ocurre cuando hay situación de recesión o crisis económica. Por tanto, mayor crecimiento (y mayor empleo) se relaciona con mejor salud financiera.

Los factores demográficos tienen, asimismo, un efecto importante sobre la salud financiera de los gobiernos subnacionales. Entre los aspectos más relevantes están el tamaño de la población, la edad, la migración, y los cambios en la composición de la población (Groves *et al.*, 1981; Wang, 2006).

La edad promedio de la población tiene importancia creciente. Esto es así sobre todo si la mayor parte de la población está en edad productiva en términos laborales. No es lo mismo que la mayor parte de la población sea menor de 15 años, esté entre 15 y 60 años, o sean mayores de 60.

También es importante el cambio en la composición de la población, en este caso en la edad. La edad promedio de la población a nivel mundial tiende a ser más elevada. Si se revisa la estructura de la población por edades a lo largo de las últimas 4 décadas, se apreciará que al inicio del período dicha estructura tenía forma de pirámide, es decir, la mayoría de la población era de corta edad. Esto ha cambiado, ahora la estructura parece más un rombo que una pirámide. Esto tiene varias implicaciones: al ser la población de mayor edad, está expuesta a enfermedades propias de la edad mayor y, consecuentemente, habrá necesidad de gastar más en sistemas de salud. Otro elemento es el relacionado con las pensiones, pues la mayor esperanza de vida también conlleva mayores desembolsos en los sistemas de pensiones del personal que ha laborado en los gobiernos, al tiempo que también se reduce el porcentaje de población en edad productiva.

La migración tiene efectos positivos y negativos, dependiente del tipo de migración y de sus características específicas. La migración hacia la ciudad tiene efectos negativos en las finanzas de los gobiernos receptores, al tener que brindar servicios a esta nueva población. Es negativo principalmente

al principio, pues es cuando el gobierno debe brindar mayores servicios y en general la población inmigrante no tiene ingresos y, por tanto, no aporta mucho al gobierno.

También existe un tipo específico de migración intermunicipal, que se caracteriza por ser diurna. Vive (duerme) en un municipio, pero trabaja en otro; demanda servicios en el municipio donde trabaja, pero también paga algunos impuestos, de modo que su efecto no está del todo claro.

Un factor que suele destacarse por su influencia en la salud financiera es el político. Los aspectos principales son el sistema político y su estructura, así como la cultura política. Con frecuencia, el diseño del sistema político es tal que propicia que los funcionarios públicos trabajen al margen de la eficiencia. No importa mucho lo que suceda con el uso de los recursos y menos la obtención de resultados. Los elementos importantes para ellos son la lealtad y la docilidad hacia los dirigentes del partido político al que pertenecen, de no actuar de esta manera sus carreras políticas llegan pronto a su fin. No se premia el talento ni la eficiencia, sino el trabajo que favorezca al partido político. Esto provoca usos ineficientes de los recursos. Cabaleiro *et al.* (2014) encontraron –para los municipios españoles– que no hay relación alguna entre los resultados en la salud financiera y la ideología conservadora o progresista de los partidos políticos.

Por otra parte, dentro del modelo de la *elección pública*, el crecimiento burocrático no depende de las condiciones económicas y tiene implicaciones negativas. En esta visión los servicios crecen más rápido de lo que se requiere al no depender de los costos; todos los residentes disfrutan de los servicios mientras sólo una parte paga por ellos. Los burócratas encuentran esto apropiado para expandir la burocracia y mejorar sus propios intereses, obteniendo expectativas de mayores votos cuando se dé la oportunidad.

También es importante el factor cultural. Se señalan los hábitos de comportamiento social vinculados a la demanda de servicios, junto con otros factores culturales. En algunos países se acostumbra exigir servicios públicos a través de la realización de marchas, plantones y tomas de instalaciones. Parcialmente esto tiene su origen tanto en los bajos niveles de desarrollo como en el propio modo de actuar de las autoridades, que no responden a las necesidades de la población, a menos que reciban algún tipo de presión.

En algunos casos, los partidos políticos de la oposición son los encargados de organizar a la población para la realización de este tipo de actividades, a veces con legítima justificación, pero en otras ocasiones los objetivos son de desestabilizar al gobierno en funciones, hacerlo quedar mal ante la sociedad, y luego lucrar electoralmente con tal situación. Esta forma de actuar conlleva mayor gasto público y el uso ineficiente de los recursos, lo que se reflejará en los indicadores de salud financiera correspondientes.

Un conjunto de factores que no puede dejarse de lado es el medioambiental (Groves *et al.*, 1981; Honadle, 1998), como los reflejados por terremotos, sequías, inundaciones y heladas. Este tipo de fenómenos está fuera del control de los gobiernos, de modo que no pueden predecirse; sin embargo, el objetivo de una buena planeación no es predecir sino prever, de tal manera que sí se puede estar preparado para enfrentarlos, sin que afecten las finanzas correspondientes y la salud financiera.

4. Estrategias para mejorar la salud financiera de los gobiernos locales

Para mantener una buena salud fiscal, lo ideal es que los gobiernos diseñen estrategias para evitar problemas importantes más tarde. A continuación, se presentan las siguientes estrategias, basadas en Honadle *et al.* (2004), con objeto de que los gobiernos administren mejor sus recursos y que expandan y mejoren su influencia sobre los factores del medio ambiente:

- Ser más eficiente. No desperdiciar recursos, hacer o producir más con los recursos disponibles. Eliminar duplicaciones, introducir competencia en la provisión de servicios, compartir recursos con otros departamentos o incluso con otros gobiernos, y reciclar.
- Expandir la base tributaria. Esto se puede lograr fomentando la creación de empleos en la jurisdicción, actualizando los valores catastrales, promoviendo eventos culturales y artísticos, y combatiendo la informalidad
- Asegurar nuevas fuentes de ingresos. Buscar al interior de la jurisdicción por fuentes potenciales de ingresos, así como aprovechar las fuentes que estén fuera de la misma, como los fondos que algunos gobiernos federales establecen para diversos apoyos.
- Incrementar la flexibilidad en los gastos. Habilidad para reducir o aumentar gastos rápidamente. Libertad para decidir si, por ejemplo, es me-

jor contratar algunos servicios en lugar de invertir en edificios, equipo y personal.

- Mejorar la administración de los recursos. Es importante considerar y buscar nuevas formas de administrar los recursos. También se pueden mejorar los sistemas de recaudación impositiva.
- Diversificar las fuentes de ingresos. No depender de una sola fuente de recursos, por la vulnerabilidad que esto conlleva, es necesario contar con alternativas.

Por otro lado, las estrategias para resolver un problema temporal son diferentes a aquellos casos en los que los problemas son permanentes o de largo plazo. Contar con herramientas que permitan hacer frente a las contingencias es lo más prudente.

Conclusiones

- El juicio y la experiencia nunca serán remplazados por fórmulas o recetas. La evaluación de la salud financiera implica un juicio analítico que debe incluir factores tanto cuantitativos como cualitativos (Berne, 1996; Dollery and Crase, 2006).
- No hay un indicador que sea el mejor para medir la salud financiera. Todo depende de los propósitos y alcances que se desean, para quienes se construye el esquema a usar, así como de los condicionantes que puede implicar la información requerida (como la disponibilidad y la forma de ésta), el tiempo disponible, las habilidades técnicas necesarias y los costos que implica.
- Algunos esquemas privilegian la obtención de un solo valor para medir la salud financiera, como en las calificaciones de la deuda, mientras que otras prefieren contar con detalles de los factores individuales que integran la salud financiera. Algunas agregan un análisis del contexto socioeconómico.
- Lo aconsejable es contar con un sistema de información con las características que se requieran. Algunos problemas que suelen mostrar los sistemas de información son la multidimensionalidad y complejidad del problema, y que no hay un número determinado de variables o indicadores que capture de manera adecuada el concepto. Regularmente la información no se reporta con el objetivo de medir la salud financiera, por tanto, la forma en que se presenta no contribuye a facilitar el análisis; la información indispensable no siempre está en

los reportes, o no está con la regularidad que se necesita; a veces la información no se reporta con la rigurosidad demandada.

- La mayoría de las mediciones de la salud financiera se refieren a comparaciones entre jurisdicciones similares, aunque en algunos casos también se utilizan estándares predeterminados.

Para Taylor (2009), algunos requisitos deben cumplirse con objeto de que el resultado de una herramienta sea útil como indicador: en primer lugar debe tener validez teórica, es decir, debe estar debidamente fundamentado por teorías aceptadas; debe tener la capacidad de predecir una situación de crisis financiera antes de que ocurra; si el usuario es un estado, debe incluir sólo conceptos relevantes para ese estado; también debe diferenciar progresivos niveles de dificultad financiera; además, los datos requeridos para construir los indicadores deben estar publicados y disponibles, y deben ser recabados uniformemente; los indicadores deben ser simples pero confiables, fáciles de implementar y de entender; también deben ser resistentes a la manipulación.

Un esquema debe incluir tantos indicadores sobre la salud financiera como sea necesario, pero al mismo tiempo debe evitar la excesiva complejidad. Es preferible en todo caso, contar con un esquema más preciso y confiable, aunque con cierta complejidad, que una que privilegie la facilidad de su uso (Honadle, *et al.*, 2004; Dollery and Crase, 2006).

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, Roger y Salvador, Yudith (2020). “Efectividad del desempeño de la gestión pública de los gobiernos locales. Análisis de un caso de estudio”. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 7(2), 1-16.
- Alter, Theodore; McLaughlin, Diane y Melniker, Nancy (1984). *Analyzing Local Government Fiscal Capacity*. PA: Pennsylvania State University, Cooperative Extension Service.
- Aregional.com (2009). “Índice de Desempeño Financiero de las Entidades Federativas, 2009”. *Serie Finanzas Públicas*, 17.

- Arnett, Sarah (2012). "Fiscal Stress in the U.S. States: An Analysis of Measures and Responses". Public Management and Policy Dissertations. Paper 38, ScholarWorks @ Georgia State University.
- Arnett, Sarah (2014). "State Fiscal Condition. Ranking the 50 States". Working Paper 14-02. Mercatus Center, George Mason University.
- Berne, Robert (1992). "The relationship between Financial Reporting and the Measurement of Financial Condition". Government Accounting Standard Board (GASB), Research Report.
- Berne, Robert (1996): "Measuring and Reporting Financial Condition". Pevey, J. L. (Ed.) Handbook of Public Administration, 2a. Edición, San Francisco, CA: Jossey-Bass Publishers.
- Brown, Ken (1993). "The 10-Point Test of Financial Condition: Toward an Easy-to-Use Assessment Tool for Smaller Cities". Government Finance Review. 9(6), 21-26.
- Cabaleiro, Roberto y Buch, Enrique (2011). "Impact of Size and geographic Location of Spanish Municipalities". Transylvanian Review of Administrative Sciences. 34(E), 22-39.
- Cabaleiro, Roberto; Buch, Enrique y Vaamonde, Antonio (2012). "Developing a Method to Assessing the Municipal Financial Health". The American Review of Public Administration. 20(10): 1-23.
- Cabaleiro, Roberto; Buch, Enrique y Vaamonde, Antonio (2014). "Financial situation and political parties in local governments: Empirical evidence in the Spanish municipalities". Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. 20(3).
- Cabrero, Enrique (1999). "Tendencias Financieras y Estrategias Innovadoras en las Haciendas Municipales. Una Aproximación Metodológica para su Estudio. Dilemas de la Modernización Municipal. Estudios sobre la Gestión Hacendaria en Municipios de México. México: CIDE, 17-102.
- Carmeli, Abraham (2007). "The Effect of Fiscal Conditions of Local Government Authorities on Their Economic Development". Economic Development Quarterly, 21(1), 91-98.
- Carmeli, Abraham (2008). "The Fiscal Distress of Local Governments in Israel: Sources and Coping Strategies". Administration & Society, 39(8), 984-1007.

- Chase, Bruce y Phillips, Robert (2004). "GASB 34 and Government Financial Condition: An Analytical Toolbox". *Government Finance Review*. 20(2), 26-31.
- Clark, Benjamin (2012). "Local Government Financial Condition Through the Great Recession". Versión electrónica, disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2197987> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2197987>
- Clark, Terry (1994). "Municipal Fiscal Strain: Indicator and Causes", *Government Finance Review* 10(3), 27-29.
- Cohen, Sandra; Doumpos, Michael; Neofytou, Evi y Zopounidis, Constantin (2012). "Assessing financial distress where bankruptcy is not an option: An alternative approach for local municipalities". *European Journal of Operational Research*. 218, 270-279.
- Colín, René (2015). *La Condición Financiera en las entidades federativas de México: Medición e interrelaciones con el desarrollo económico regional*. Tesis de doctorado, Universidad de Santiago de Compostela, España.
- CRCM [Citizens Research Council of Michigan] (2000). "Avoiding Local Government Financial Crisis: The Role of State Oversight". Report No. 329.
- Dennis, Linda (2004). *Determinants of Financial Condition: A Study of U.S. Cities*. A dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Public Affairs in the College of Health and Public Affairs at the University of Central Florida Orlando, Florida.
- Dollery, Brian y Crase, Lin (2006). "A Comparative Perspective on Financial Sustainability in Australian Local Government". Working papers Series, Centre for Local Government, School of Economics, University of New England., 01.
- Dollery, Brian; Crase, Lin y Byrnes, Joel (2006). "Local Government Failure: Why Does Australian Local Government Experience Permanent Financial Austerity?". *Australian Journal of Political Science*. 41(3), 339-353.
- Downing, R. (1991). "Urban County Fiscal Stress. A Survey of Public Official's Perceptions and Government Experiences". *Urban Affairs Quarterly*. 27(2), 314-325.

- GASB (2010). "Basic Facts about GASB's project on Economic Condition Reporting: Fiscal Sustainability". Disponible en: http://www.gasb.org/facts/Economic_Condition_Reporting_Fact_Sheet.pdf
- Gordon, Tracy (2018). Predicting Municipal Fiscal Distress: Aspiration or Reality? Lincoln Institute of Land Policy, Working Paper WP18TG1.
- Groves, Sanford; Godsey, Maureen y Shulman, Martha (1981). "Financial Indicators for Local Government". *Public Budgeting & Finance*. 1(2), 5-19.
- Groves, Sanford; Godsey, Maureen y Shulman, Martha (2003). *Evaluating Financial Condition: A Handbook of Local Government*. USA: The International City/County Management Association (ICMA).
- Hendrick, Rebeca (2001): "Revenue Diversification: Fiscal Illusion or Flexible Financial Management". *Public Administration (M/C 278)*.
- Hendrick, Rebeca (2004): "Assesing and Measuring the Fiscal Heath of Local Governments. Focus on Chicago Suburban Municipalities". *Urban Affairs Review*, 40(1), 78-114.
- Honadle, Beth y Lloyd-Jones, Mary (1998). "Analyzing Rural Local Governments' Financial Condition: An Exploratory Application of Three Tools". *Public Budgeting & Finance*. 18(2), 69-86
- Honadle, Beth (2003). "Fiscal Health of Local Governments: The Community Economic development Connection with Implications for Local and State Government Roles". *Community Economics*, 326.
- Honadle, Beth; Costa, James; y Cigler, Beverly (2004). *Fiscal Health for Local Governments*. New York: Elsevier Academic.
- Ibarra, Jorge; Sandoval, Alfredo y Sotres, Lida (2001). *Desempeño de los gobiernos estatales mexicanos*, Monterrey: EGADE del ITESM.
- Ibarra, Jorge; Sandoval, Alfredo y Sotres, Lida (2005). "Variables que explican el desempeño de los gobiernos estatales mexicanos". *Gestión y Política Pública*, 14(1), 169-196.
- Inman, Robert (1995). "How to Have a Fiscal Crisis: Lessons from Philadelphia". *The American Economic Review*. 85(2), 378-383.
- Jones, Stewart y Walker, Robert (2007). "Explanators of Local Government Distress". *ABACUS*, 43(3), 396-418.

- Kamnikar, Judith; Kamnikar, Edward y Deal, Keren (2006). "Assessing a State's Financial Condition". *Journal of Government Financial Management*. 30-36.
- Kloha, Philip; Weissert, Carol y Kleine, Robert (2005). "Developing and Testing a Composite Model to Predict Local Fiscal Distress". *Public Administration Review*, 65(3), 313-323.
- López, Antonio; Zafra, José y Rodríguez, David (2012). "Effects of the Crisis in Spanish Municipalities' Financial Condition: an Empirical Evidence (2005-2008)". *Int. J. Critical Accounting*. 4(5/6), 631-645.
- Madrigal Delgado, Guadalupe de Jesús (2023). *Sostenibilidad Financiera en Gobiernos Locales: Medida por el Desempeño Fiscal*. *Investigación Administrativa*, 52(132).
- Maher, Craig; Ebdon, Carol & Bartle, John (2020) Financial condition analysis: A key tool in the MPA curriculum, *Journal of Public Affairs Education*, 26:1, 4-10
- Martínez, Jorge; Smoke, Paul y Vaillancourt, François (2009). "The Impact of the 2008-2009 Global Economic Slowdown on Local Governments". *The Impact of the Global Crisis on Local Governments*. Barcelona: Ciudades y Gobiernos Locales Unidos.
- McDonald, Bruce (2017). *Measuring the Fiscal Health of Municipalities*. Lincoln Institute of Land Policy, Working Paper WP17BM1.
- McDonald, Bruce (2018). *Local Governance and the Issue of Fiscal Health*. *State and Local Government Review*, 1(10).
- McKinney, Jerome (2004). *Effective Financial Management in Public and Nonprofit Agencies*. 3a. Edición, USA: Praeger.
- Mercer, Timothy (1996). "A financial condition index for Nova Scotia municipalities". *Government Finance Review*. 12(5).
- Morgan, David y England, Robert (1983). "Explaining Fiscal Stress Among Large U.S. Cities: Toward an Integrative Model". *Policy Studies Review*. 3(1), 73-78.
- Padovani, Emanuele y Scorsone, Eric (2008). "Measuring Financial Health of Local Governments: A Comparative Framework". *International Seminar on Measuring Fiscal Health of Cities* World Bank Institute in Partnership and National Institute of Public Finance and Policy, India Washington, DC April 25. 93-104.

- Priora, Diego; Martín, Ignacio, Pérez, Gemma y Zafra, José (2019). Cost efficiency and financial situation of local governments in the Canary. *Spanish Accounting Review*. 22 (2).
- Raich, Uri (2000). “Desempeño financiero municipal. Algunas propuestas de evaluación”. *Hacienda Municipal*. 20(70), 84-90.
- Ritonga, Irwan; Clark, Colin y Wickremasinghe, Guneratne (2012).”Assessing financial condition of local government in Indonesia: an exploration”. *Public and Municipal Finance*. 1(2), 37-50.
- Ritonga, Irwan (2014).” Developing a measure of local government’s Financial Condition”. *Journal of Indonesian Economy and Business*. 29(2), 142-164.
- Rivenbark, William y Roenigk, Dale (2011). “Implementation of Financial Condition Analysis in Local Government”. *Public Administration Quarterly*. 241-267.
- Scorsone, Eric; Justice, Jonathan y Bradshaw, Nicola (2008). “Simulation Analysis of a Fiscal Stress Measurement System: The Case of Michigan”. Artículo no publicado, presentado en: Conference for the Association of Budgeting and Financial management, Chicago, IL.
- Sohl, Shannon; Peddle, Michael; Thurmaier, Kurt; Wood, Curtis y Kuhn, Gregory (2009). “Measuring the Financial Position of Municipalities: Numbers Do Not Speak for Themselves”. *Public Budgeting & Finance*. 29(3), 74-96.
- Taylor, Mary (2009). "Fiscal Indicators: A Proactive Approach to Local Government Financial Assistance". *Ohio Auditor of State*.
- Trussel, John y Patrick, Patricia (2009). “A predictive model of fiscal distress in local governments”. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial management*. 21(4), 578-616.
- Wang, XiaoHu (2006). *Financial management in the Public Sector: Tools, Applications, and cases*. New York: M. E. Sharpe.
- Wang, XiaoHu; Dennis, Lynda y Sen, Yuan (2007). “Measuring Financial Condition: A Study of U.S. States”. *Public Budgeting & Finance*. 27(2), 1-21.
- Wolman, Harold (1992).”Urban Fiscal Stress”. *Urban Affairs Review*. 27(470).
- Yang, Lang Kate (2021). *State Intervention in Local Government Fiscal Distress*. SSRN.

Zafra, José; López, Antonio y Hernández, Agustín (2006). "Evaluación de la Condición Financiera en las Administraciones Locales a Través del Análisis de Componentes Principales". *Presupuesto y Gasto Público*. 43, 113-126.

Zafra, José y Muñiz, Antonio (2010). "Overcoming Cost Inefficiencies Within Small Municipalities: Improve Financial Condition or Reduce the Quality of Public Services?" *Environment and Planning C: Government and Policy*. 28(4), 609-629.

ACERCA DEL AUTOR

René Colín Martínez es profesor de la Facultad de Economía "Vasco de Quiroga" de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, en donde, además, coordina la maestría en Desarrollo y Sustentabilidad, programa inscrito al Sistema Nacional de Posgrados. Obtuvo su grado de doctor en Economía Aplicada en la Universidad de Santiago de Compostela, España, es autor de diversas publicaciones entorno a finanzas públicas y desarrollo sustentable.

Desarrollo de tecnologías de medios de comunicación como “Nuevos Media” desde la perspectiva de una crítica de la economía política de los Media.

Development of Media Technologies as “New Media” from the perspective of a critique of the political economy of the Media.

Manfred Knoche*

* Universidad de Salzburgo, Salzburgo, Austria, manfred.knoche@plus.ac.at

Traducción: Adolfo Lizárraga Gómez

Fecha de recepción:
08 de agosto de 2024

Fecha de aceptación:
01 de noviembre de 2024

Fecha de publicación:
27 de noviembre 2024

RECONOCIMIENTOS

Este artículo fue publicado primero como capítulo de libro con el título de “Entwicklung von Medientechnologien als „Neue Medien“ aus der Perspektive einer Kritik der politischen Ökonomie der Medien”, en, *Alte Medien – neue Medien: Theorieperspektiven, Medienprofile, Einsatzfelder. Festschrift für Jan Tonnemacher*, editado por Klaus Arnold and Christoph Neuberger (2005), 40-62. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. Esta versión al español, es una traducción de su edición inglesa aparecida en tripleC 22 (1): 25-43, 2024. Agradecemos profundamente al profesor Knoche su aval para publicarlo en nuestra versión en español, así como al profesor Christian Fuchs, editor de TripleC, su anuencia para llevarla a cabo. Nuestro reconocimiento y aprecio a ambos.

RESUMEN

Con base en la Crítica de la Economía Política de los Media, este artículo analiza la emergencia y desarrollo de las nuevas tecnologías de medios de comunicación. Primero, se ofrece un panorama crítico de los enfoques sobre la génesis y difusión de la tecnología. Segundo, se discute la conexión entre las tecnologías de los Media y la acumulación de capital. Tercero, se analiza el rol de las tecnologías de los Media en el capitalismo como medios de inversión, producción, distribución y consumo. Cuarto, se discute la conexión entre innovación, estética mercantil y obsolescencia planeada. Quinto, se muestra el carácter antagónico de la convergencia del sistema mediático, su universalización y diversificación. El artículo muestra que el desarrollo tecnológico no es autónomo, sino que depende de y es formado por el desarrollo de la sociedad capitalista. En el capitalismo, factores tales como las estrategias de acumulación de capital, las crisis, la competencia, la publicidad y el marketing, la investigación de mercado, las políticas estatales en economía, tecnología y medios de comunicación, la ciencia y la ingeniería, influyen en la emergencia y desarrollo de las nuevas tecnologías de los Media.

Palabras clave: nuevos Media, tecnología de los Media, tecnologías, Crítica de la Economía Política de los Media, obsolescencia planeada.

ABSTRACT

This paper analyses the emergence and development of new media technologies based on the approach of the Critique of the Political Economy of the Media. First, a critical overview of approaches to the genesis and diffusion of technologies is given. Second, the connection between media technologies and capital accumulation is discussed. Third, the role of media technologies in capitalism as a means of investment, production, distribution, and consumption is analysed. Fourth, the connection between innovation, commodity aesthetics, and planned obsolescence is discussed. Fifth, the antagonistic character of the media system's convergence, universalisation and diversification is shown. The article shows that technological development is not autonomous but depends on and is shaped by the development of capitalist society. In capitalism, factors such as capital accumulation strategies, crises, competition, advertising and marketing, market research, the state's economic, technology and media policies, and science and engineering influence the emergence and development of new media technologies.

Keywords: new media, media technology, technologies, Critique of the Political Economy of the Media, planned obsolescence, capitalism.

“En el capitalismo, el principal propósito de la tecnología es la efectiva organización de la acumulación de capital en la forma de medios técnicos de producción” (Fuchs and Hofkirchner 2002, 161).

“Vemos cómo, de esta forma, el modo de producción y los medios de producción son continuamente transformados, revolucionados, cómo la división del trabajo es necesariamente seguida por una gran división del trabajo, la aplicación de maquinaria por una aún más grande aplicación de maquinaria, el trabajo a gran escala por un trabajo a una aún más amplia escala. Esta es la ley que una y otra vez lanza a la producción burguesa fuera de su viejo curso y que impulsa al capital a intensificar las fuerzas productivas del trabajo, porque las ha intensificado: la ley que no da descanso al capital y continuamente le susurra en su oído: ¡Adelante! ¡Adelante!” (Marx 1849, 224).

“La estrategia de los anunciantes comerciales es martillar en la cabeza de la gente como un deseo incondicional, de hecho como un imperativo categórico, que deben poseer el más reciente producto en el mercado. Para que esta estrategia se realice, sin embargo, los productores tienen que lanzar constantemente ‘nuevos’ productos al mercado. La obsolescencia creada aumenta la tasa de desgaste, y los frecuentes cambios de estilo aumentan la tasa de desecho” (Baran and Sweezy 1966, 129,131).

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la tecnología en medios de comunicación en tanto “Nuevos Media”¹ es analizada en este artículo con la ayuda de un enfoque² de la teoría de la Crítica de la Economía Política, específicamente sobre la

-
- 1 Esta expresión de “Nuevos Media”, que posiblemente suena algo extraña, fue deliberadamente elegida para caracterizar el punto de partida de mi análisis: la tecnología de los Media, sin importar lo viejo o nuevo que sea, regularmente se desarrolla conforme a los intereses de las compañías (de los Media) de tal manera que puede ser utilizada como “nuevos” medios de producción para incrementar la productividad y puede también ser vendida rentablemente como “Nuevos Media”.
 - 2 Sobre la distinción entre los enfoques teóricos de la Economía Política en la Nueva Economía Política, la Economía Política Crítica (Radical) y la Crítica de la Economía Política de los Media, véase Knoche (2005). Tales enfoques han sido discutidos por algún tiempo en el subcampo de la Economía de los Media de los Estudios de los Media y la Comunicación.

base de una Crítica de la Economía Política de los Media (Knoche 1999, 2001, 2002). En la justificación teórica y empírica de lo fructífero de un enfoque de investigación centrado en el capital y la política de la economía de los medios, no ofrece problema alguno, especialmente debido a que en el capitalismo como sistema societal y económico dominante globalmente, la interacción fundamentalmente legitimada del capital (compañías) y la política (Estado) cumple una función central en la estabilidad y el desarrollo del sistema.

Un examen realista de las leyes de movimiento del capital (mediático) prueba ser revelador para el análisis del desarrollo de las tecnologías de los medios como “Nuevos Media”, en tanto que, precisamente, el desarrollo de la tecnología es usualmente etiquetado con positivas y eufóricas connotaciones de moda como “revoluciones tecnológicas” o “innovaciones” y “crecimiento”: se le considera constitutivo (como cuestión de “existencia”) de la acumulación *individual* de capital y la necesaria salvaguarda y posterior desarrollo del capitalismo al capitalismo oligopólico o monopólico (Baran y Sweezy 1966). Esta circunstancia aplica cada vez más en el contexto del paradigma neoliberal de la teoría económica, la política y la práctica, la cual, incluso, legitima un cambio estructural correspondiente en la industria de los Media, que es llevado adelante mediante la acción planeada sobre la base de la más amplia autonomía posible del capital, con el mercado como el casi exclusivo regulador en el supuesto “libre juego de fuerzas” y con el apoyo del estado planificado (Knoche 1999, 149-151).

1. Enfoques teóricos sobre la génesis, difusión e impactos de la tecnología

En la crítica al enfoque dominante de difusión puramente teórica del neoclasicismo económico, que no hace justicia a un reclamo por una ciencia social que ofrezca una más profunda explicación de la tecnología y suplementos, y que se considera irreal, Seeger (1996/97, 45-52) ubica los *modelos de génesis de la tecnología* en el centro de la investigación de la tecnificación de los medios audiovisuales. Él diferencia entre los enfoques *constructivista* y *evolucionario social* en la investigación tradicional socioeconómica con una fuerte orientación institucionalista. En lo que me parece una justificada diferenciación de los enfoques neoclásicos, constructivistas y sociológicos, él considera más informativo analizar las decisiones y estrategias de los actores políticos y económicos en la introducción, aplicación e implementación de los más comprensivos sistemas de medios desde el punto de vista socio-

político, siguiendo un enfoque más orientado a la *ciencia política* de Mayntz *et al.*, sobre sistemas tecnológicos de gran escala y el significado de los contextos institucionales (Seeger 1996/97, 48).

Basado en el enfoque teórico de una Crítica de la Economía Política de los Media, el desarrollo de las tecnologías de los Media, como “nuevos Media”, se considera desde un número de puntos de vista que, en mi opinión, son de decisiva importancia para un análisis realista, pero que, no obstante, ha recibido poca atención en los estudios sobre Media y comunicación hasta la fecha. Bajo estos “nuevos” aspectos de los estudios sobre Media y comunicación, que son en realidad relativamente “viejos”, aunque de ninguna manera obsoletos, teniendo en consideración la relevante literatura económica, de ciencia política y sociológica, el desarrollo de las tecnologías de los medios es analizada primeramente tomando en cuenta los siguientes aspectos y contextos fundamentales:

- La acumulación de capital por empresarios individuales como “fuente de significado” y “fuerza motriz” del necesario desarrollo tecnológico global (Media);
- Las etapas del desarrollo económico general del capitalismo global y la “optimización del sistema” como parámetros de una estrategia decisiva;
- Existe interacción de estrategias económicas y políticas globales de los medios de producción industrial, la industria de los Media y la economía como un todo: las tecnologías de los Media como medios de inversión, producción, distribución y consumo;
- Existe la interacción de estrategias de innovación cualitativa/funcional planeada (“progreso tecnológico”) e innovación psicológico/estética, así como de obsolescencia cualitativo/funcional (“usar y desechar”) y obsolescencia psicológico/estética (“obsolescencia”) como estrategias empresariales en la promoción de ventas de “nuevos Media”, así como del problema asociado de “regresión técnica y social”.
- Existe el proceso antagónico de estrategias de convergencia, universalización y diversificación, así como la concentración/globalización del sistema mundial de Media que esto impulsa.

En términos generales, las consideraciones se centran en el interés de dar académicas *explicaciones al por qué* las tecnologías de los Media, como “nuevos Media”, son *sucesivamente* desarrolladas (nota: las tecnologías de

los Media no se desarrollan, son desarrolladas) de una forma planeada³, que puede ser observada empíricamente sin problemas. La meta es contribuir a una teoría del desarrollo de la tecnología de los Media⁴ que tome en cuenta que este se realiza en el proceso general del desarrollo *sucesivo planeado* de cualquier tecnología conforme y a nombre de los intereses de acumulación de los propietarios de capital en estrecha cooperación planificada con las instituciones del Estado.

2. El desarrollo de la tecnología (de los Media) en el proceso de acumulación de capital

Para adquirir un conocimiento académico realista y un desarrollo teórico apoyado empíricamente, un enfoque analítico que *entiende* el capitalismo como un orden económico y societal globalmente dominante *real* y, por consiguiente, toma su núcleo dominante real como punto de partida para el análisis académico, me parece comparativamente de gran valor para los estudios de los Media y la comunicación. Para la realización de la acumulación de capital, son necesarios los *métodos y condiciones de producción (labour)*, así como la infinita producción, venta y consumo de mercancías⁵. Como es bien conocido, la acumulación de capital por vía de la *maximización de la ganancia*, es un “elemento esencial” muy real en el capitalismo y, consecuentemente, incluso en la industria capitalista de los Media, con frecuencia fundamentalmente legitimado en la economía cotidiana, y un imperativo político para los propietarios del capital y los trabajadores independientes.

3 El capitalismo competitivo original se caracterizaba por una cierta “anarquía de mercado”, pero en el capitalismo oligopólico actual, este ha sido necesariamente transformado en una en alto grado “ordenada” economía planificada de Estado y empresarial individual. La referencia a la real naturaleza planeada de las acciones de actores económicos y políticos, me parece también importante contra la base de “legitimación sistémica” distractora del capitalismo (porque no es una economía planeada, sino una “libre economía de mercado” = buena) comparada con el socialismo/comunismo (porque no es una economía de mercado, sino una economía de Estado planeada centralizada = mala).

4 Por una parte, esto implica explicar por qué cierta tecnología está disponible en determinada fase y, por otra parte, por qué un cambio gradual de cualquier tecnología, en este sentido, arbitrariamente, es necesario para la acumulación individual de capital y para la salvaguarda y desarrollo del capitalismo como un sistema económico y societal

5 En vista de tal capitalismo real, me parece imposible, de acuerdo al objetivo académicamente reconocido de estar tan cerca de la realidad como sea posible, no partir del capitalismo y su núcleo de acumulación de capital, y, en vez de ello, por ejemplo, hacerlo desde algún sistema imaginario o de subsistemas supuestamente auto-referenciales o desde las neoclásicas “manos invisibles” del mercado. No es necesario ser “marxista” para hacer esto, pero, ciertamente, no hace daño tomar nota de análisis (críticos) del capitalismo basados en las obras de Marx, pues ellas también han sido presentadas en gran número por “no marxistas”, por ejemplo, por Robinson (1956).

En el capitalismo desarrollado, el tipo, desarrollo y uso de nuevas tecnologías (Media), generalmente, en modo alguno son determinados por inventos “aleatorios” o por deseos de servir al “progreso técnico” o la voluntad por mejorar la satisfacción de necesidades (de comunicación) humana. El desarrollo de la tecnología no es, por consiguiente, tampoco ni inducida ni determinada por la tecnología (tecnología como *deus ex machina*) ni impulsada por demandas o necesidades (“soberanía del consumidor”), como a menudo se afirma. Para una teoría del desarrollo de la tecnología de los medios que no se distrae por ideologías de legitimación o filosofías de los medios, sino que, por el contrario, toma fenómenos empíricamente probados y verificables como base de formación teórica, el punto de partida y el marco de referencia son la definición de “elementos esenciales” de la economía capitalista y el sistema societal. En particular⁶:

- la acumulación individual de capital con susceptibilidad a la crisis;
- el apoyo del Estado para la acumulación individual del capital;
- la organización de la producción y el trabajo (modo de producción, fuerzas productivas y relaciones de producción);
- la producción, distribución y consumo de bienes.

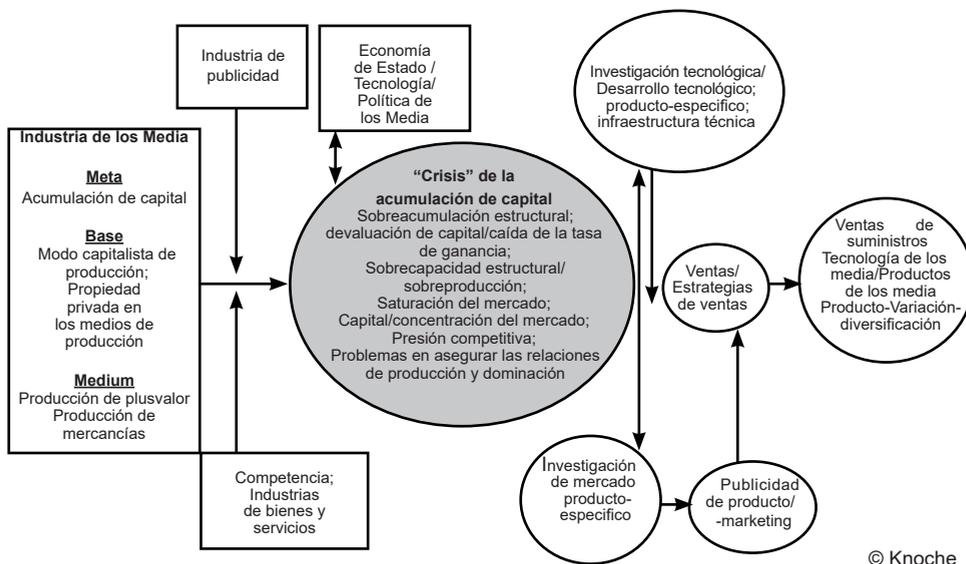
Las “fuerzas impulsoras” que influyen en el desarrollo de la tecnología de los media son presentadas en la figura 1⁷. El factor influyente dominante son las actividades de los propietarios del capital en la industria privada de los Media para optimizar la acumulación individual de capital basada en el modo de producción capitalista por medio de la producción de plusvalor y mercancías.

El parámetro central para el desarrollo de la tecnología de los Media es la optimización del proceso de acumulación de capital, o, más precisamente: el resultado de un retorno en el capital invertido más una “apropiada” ganancia.

6 Un enfoque similar para el análisis del cambio de la tecnología de los media puede ser encontrado en Kiefer, aunque sobre bases teóricas diferentes y, consecuentemente, con un repertorio de términos completamente diferente, por ejemplo, en el énfasis en el cambio técnico como “cambio en sistemas de producción económica a través del desarrollo de nuevos o mejorados productos, factores de producción y/o procesos de producción” (Kiefer 2003, 184), o en la indicación de que los portadores de innovaciones son, en primer lugar, las empresas (Kiefer 2003, 187), y, finalmente, en el trato de tópicos en el contexto de micro, meso y macro niveles.

7 Quiero agradecer a Mario Jooss su experta investigación sobre el desarrollo de tecnologías de los Media y la creación técnica de figuras para este artículo.

Figura 1: Factores que influyen en el desarrollo de tecnologías de los Media como medios de acumulación de capital



La acción empresarial es determinada primeramente por un uso preventivo, superador o “productivo” de las consecuencias de un regularmente gran número de “amenazantes” o reales “crisis”, que, en principio, ponen en riesgo la acumulación individual rentable de capital o (puede) guiar a la devaluación o destrucción de capital, para acelerar la devaluación y/o destrucción del capital de los competidores. Las compañías de los Media operan en competencia con otras industrias de bienes y servicios y bajo la presión de toda una economía como industria publicitaria. El desarrollo y uso de la tecnología de los Media es un importante medio de prevenir y superar las crisis.

El desarrollo de la tecnología de los Media es impulsado por compañías en cercana “coordinación”, esto es, cooperación, con las políticas económica, tecnológica y de Media de los gobiernos. Como ejemplo de introducción de medios privados de radio y televisión, los Media en Alemania, a mediados de los años 1980, muestra que la política económica y la tecnológica (promoción de tecnología de cable y satelital en todo el país) puede ser exitosamente impulsada con la ayuda o bajo el disfraz de una bien coordinada política de medios en interés de industrias que se benefician de ello. La política tecnológica estatal también incluye investigación tecnológica y subsidios al desarrollo con dinero de los contribuyentes, especialmente en infraestructura

técnica (por ejemplo, telecomunicaciones), que fue últimamente “suministrada” al capital privado como parte de la privatización neoliberal.

El desarrollo de las tecnologías de los Media -que puede ser “valuable” a los ojos de los usuarios de los media porque ellas son (aparentemente) útiles y satisfacen sus necesidades-, no es literalmente valiosa (no produce valor) o es destructora de capital para los propietarios del capital si es vendida a precios rentables que de alguna manera aumenten el valor de capital en cantidades necesarias en el período más corto posible. La acumulación rentable de capital sólo es exitosa si es obtenido un plusvalor mediante ventas y compras masivas de mercancías. El problema fundamental es que la acumulación no es un proceso de producción y venta aislados, sino que la meta de la acumulación de capital sólo puede alcanzarse mediante un proceso constante, de repeticiones casi infinitas. En tanto este es un proceso acumulativo de cantidades constantemente crecientes de capital, el mejoramiento ocioso y no valioso de capital debe ser restringido o prevenido mediante el acelerado y cuantitativamente expandido proceso de producción y venta para asegurar la tasa de ganancia⁸.

Desde la perspectiva de la acumulación individual de capital, puede explicarse por qué (para productos específicos) la investigación de mercado, así como la publicidad y el marketing de mercancías, y las estrategias de venta y marketing en general, son de central importancia en la etapa actual del capitalismo oligopólico (Prokop 2000, 139-141), para valorar los intereses individuales de los propietarios del capital en competencia con intereses individuales de propietarios de capital en una sociedad fundamentalmente limitada por necesidades humanas, así como por el poder de compra y la voluntad de comprar.

Desde la perspectiva de los propietarios de capital, el desarrollo y uso de tecnologías *cambiantes*⁹, generalmente, son *necesarios* en dos vías para

8 Otras opciones utilizadas para romper el ciclo que tiende a ser peligroso para los propietarios del capital, incluyen retirar capital para consumo privado de propietarios de capital, reducir costos por despido de trabajadores dependientes, destruir capital para “disminuir la competencia” con otros propietarios de capital o las guerras exitosas de salarios.

9 Deliberadamente hablo de tecnologías (de los Media) cambiantes, porque, en el contexto de acumulación de capital, es sólo la necesidad de cambio lo que importa, y no si esto trae algo nuevo o algo viejo. El énfasis usual en la novedad o la innovación tiene una función ideológica debido a que crea la impresión de que el uso de “nuevas” tecnologías está siempre asociado con “progreso” y “mejoramiento” en las condiciones de vida de toda la gente.

asegurar o expandir la acumulación de capital. Por una parte, el uso de tecnologías *regularmente cambiantes* como *medios de producción* es necesario para cambiar el modo de producción (mecanización/automatización como un medio de fortalecer la posición *vis-à-vis* de asalariados, es decir, para “asegurar” las relaciones de producción en interés de los propietarios de capital) para incrementar la productividad y reducir costos. Por otra parte, este proceso requiere del uso de técnicas que *cambian regularmente* como medios de distribución y consumo. La incesante producción y venta masivas de una multitud de tecnologías de diferentes medios, cada una de las cuales es sujeto de constante cambio, es necesaria debido a que esta es la única forma de lograr la deseada acumulación de capital.

El uso de técnicas de Media cambiantes como “nuevos Media”, es *indispensable* para resolver problemas fundamentales que regularmente surgen “de nuevo” en el proceso de valorización de capital, especialmente para los exitosos acumuladores de capital: la irrentable *sobrecapacidad y sobreproducción* técnica (medida en términos de volumen de venta) y la dificultad de evitar sobreacumulación (acumulación “improductiva” de capital) mediante inversión rentable de capital excedente (esa parte del “excedente”/ganancia que no puede ser utilizada rentablemente en producción previa) (Kisker 2000, 70-71). Un elemento teórico esencial para la teoría realista del desarrollo de la tecnología de los media es, por consiguiente, la realización de que este desarrollo

- en un *inevitable*¹⁰ proceso de fases
- *es necesariamente* impulsado en interés de los propietarios del capital¹¹.

10 La caracterización de inevitable intenta expresar algo diferente a las “restricciones económicas” que, por razones ideológicas, son siempre presentadas como “leyes naturales” por empresarios, políticos y académicos: esto lleva al dilema básico del conocimiento crítico-académico. Mientras más reconocido es el poder de esta inevitabilidad, como real y académicamente explicable, menos “inevitables” son vistas las posibilidades de escapar, cambiar o implementar alternativas al trabajo humano y a las condiciones de vida. Esto lleva, por ejemplo, a consideraciones y conductas de “adaptación crítica”, “sociedad dual”, “nuevas viejas creencias en el progreso” o el “frente provocativo”. (Emenlauer-Blömers and Muntschik 1984).

11 Soy consciente de que tal elemento teórico es a menudo descartado como “determinismo” injustificado o, incluso, como una “teoría de la conspiración” por lo que veo como razones obvias de una “actitud defensiva” general hacia la crítica al capitalismo. Espero con interés los correspondientes “intentos empíricos de falsificación” de parte de “racionalistas críticos”.

3. Tecnologías de los Media como medios de inversión, producción, distribución y consumo

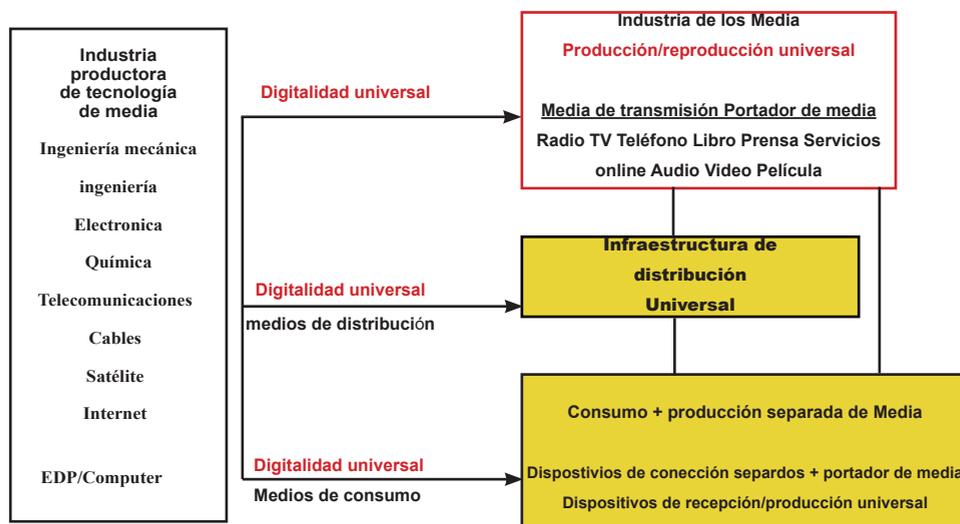
“Las condiciones del modo de producción capitalista, y la inherente inevitabilidad de la producción de mercancías, las hace [a las tecnologías, MK], al mismo tiempo, un momento de valorización de capital, [...] esto también aplica al proceso de descubrimiento y desarrollo de las tecnologías mismas: las tecnologías se desarrollan y valorizan como medios de producir y multiplicar capital” (Briefs 1983, 101).

En estudios sobre Media y comunicación, el problema de “nuevas” tecnologías de Media, hasta ahora, ha sido discutido, en primer lugar, sobre aspectos periodísticos y, en una tradición económica neoclásica, desde una perspectiva de mercado con una amplia restricción al sector del consumidor. Para un análisis y teorización académica más comprensiva, sin embargo, parece esencial considerar el desarrollo de la tecnología de los Media en el cerrado contexto de la producción de medios de producción, y de la producción, distribución y consumo de los Media¹².

La distinción de Marx (1885, capítulos 20 y 21) entre los dos departamentos de la producción social (medios de producción para el consumo productivo y medios de consumo para el consumo individual) y sus funciones para la reproducción y circulación del capital social total, es aquí fundamental. En este contexto teórico, el diferente significado de la producción y consumo de las tecnologías de los Media se hace reconocible en lo que concierne a sus transformaciones funcionales en las diversas etapas de un proceso de acumulación de capital interactivo: la función mercantil de las tecnologías de los Media para productores de medios de producción (las ventas tienden a ser para toda la economía productiva), su función de consumo/uso como capital fijo (medios de producción), y, finalmente, la función mercantil para los productores de media y la función de consumo/uso para los consumidores.

12 El significado real de esta conexión sólo puede ser esbozada en este artículo como una sugerencia para análisis posteriores.

Figura 2: Transformación tecnológica de los Media como medios universales de inversión, distribución y consumo



© Knoche

Un punto de partida esencial para el desarrollo de una “teoría de la tecnología de los Media” desde la perspectiva de una crítica de la economía política de los Media, como una teoría de la estructura y acción, es –como diría Seeger (1996/97, 54-55)– la interacción general, en parte específica de los Media, de una “cadena tecnológica conectada” (figura 2); en el caso de la televisión, como cadena de “contribución de programa”, estudio/producción, radiodifusión/transmisión, recepción/uso y tecnología de grabación/almacenamiento/reproducción. Altmeyden, Löffelholz, Pater, Scholl and Weischenberg (1994, 46-47, 62-66) también enfatizan –para innovaciones e inversiones en compañías periodísticas– el condicionamiento económico y el carácter del proceso de innovación, así como las restricciones al alcance extremo de innovaciones que actúan como impulsores de “cadenas de efectos de medidas innovativas” (producto, proceso, innovaciones estructurales y de contrato).

Es, precisamente, la combinación del uso de “nuevas tecnologías” como medios de producción, distribución y consumo, lo que promueve el “círculo consumerista” (Candeias 2001, 169-174), que es ventajoso para los propietarios del capital, pues la reproducción de la fuerza de trabajo en el tiempo libre, en adición a la “valorización” en el tiempo de producción,

también se hace benéfico para la maximización de la ganancia a través del consumo (tecnológico) masivo. En la perspectiva de la crítica de la economía política, el “proceso de producción capitalista es visto como una unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización” (Mendner 1975, 19-36). Consecuentemente, las causas, tipos y consecuencias del desarrollo de las tecnologías de los Media como “nuevos Media” son también analizados en amplio grado desde el punto de vista del desarrollo de las fuerzas productivas, así como los métodos y condiciones de trabajo asociados como una conexión entre el modo de producción y las formas de vida.

En general, la relación entre medios de producción y producción y distribución de Media (figura 2), es fundamentalmente diferente de la que hay entre producción y consumo de Media: por una parte, existen relaciones mutuas competitivas y complementarias entre fuertes intereses individuales de acumulación económica de capital dentro y entre altas concentraciones industriales, en particular, ingeniería mecánica, electrónica, química, telecomunicaciones, cable, satélite, computadoras e internet (Kubicek 1984, Kubicek and Rolf 1985, Luyken 1985, Michalski 1997). Varias tecnologías de Media se desarrollan en combinación con políticas financieras y de Media de apoyo desde el Estado (Tonnemacher 2003a, 215-246). Por otra parte, los propietarios del capital en la industria de los Media (producción y distribución) deciden sobre el uso de recursos de inversión y de producción bajo condiciones de monopolio o competitivas de acuerdo a criterios microeconómicos. En este contexto, las estrategias de innovación y de obsolescencia de manufacturas de medios de producción también juegan un rol que no debe ser subestimado, particularmente desde que la industria manufacturera de tecnología de los Media produce medios de distribución y consumo (*hardware* y *software*). La industria electrónica (de entretenimiento) no sólo produce tecnología, sino también programas (música, video). Básicamente, los productores de medios de producción tienen que tratar con “compradores sofisticados cuya preocupación es incrementar sus ganancias. [...] productores de bienes de producción crean más ganancias ayudando a otros a crear más ganancias”¹³ (Baran and Sweezy 1966, 70, 71).

13 Los fabricantes de equipo de producción están “ayudando”, en particular, a pequeñas y medianas empresas a ir a la bancarrota con el uso de estrategias de innovación y obsolescencia.

El interés de acumulación de capital de productores individuales de Media resulta en una compulsión por reemplazar regularmente medios de producción y en cambios asociados a los procesos de producción debido a la constante necesidad de reducir costos. En principio, la meta es retrasar nuevas inversiones en medios de producción hasta que el equipo técnico utilizado haya sido amortizado, en sentido estricto, hasta que se haya amortizado en términos de valor (con efectos fiscales) (Baran 1966, 152-158). En tanto que un incremento en la producción en áreas de producción previas tiende a poner en riesgo los intereses de maximización de ganancias debido a la saturación expandida de necesidades y deseos, el capital excedente, que es un aspecto definitorio del desarrollo capitalista al que Baran y Sweezy (1966, capítulo 3) llamaron “la tendencia de elevar el excedente” (Baran and Sweezy 1966, 58-113), es transferido a inversiones de racionalización, por una parte, y a nuevas áreas de producción basadas en “nuevas” tecnologías, por la otra.

Como muestra el desarrollo y uso de “nuevas tecnologías” en el sector prensa en particular, un cambio en la tecnología como medio de inversión y producción es de importancia eminentemente económica, en primera instancia, para los propietarios de capital. Sólo secundariamente tiene significancia un cambio subsecuente de tecnología como medio de distribución y consumo. Esto también se vuelve claro en la secuencia cronológica del desarrollo y uso de las cambiantes tecnologías en el sector de la prensa. Desde mediados de los años 1970, “el periodismo en la sociedad de la computadora” (Weischenberg 1982) ha sido conducido por los intereses de los propietarios del capital en la “racionalización técnica” e incrementa la productividad mediante la “computarización” de la producción de periódicos como cambio en el modo y las relaciones de producción. Aunque la combinación económicamente necesaria de la tecnología de los Media como medios de producción con los correspondientes medios de distribución y consumo (“periódicos online”) ha sido buscada desde hace tiempo en el sector de la prensa debido al enorme potencial para reducir los costos de producción (impresión, papel) y los de distribución (Neuberger 2003, 65-66; Tonnemacher 2003b), tal combinación sólo se realizará por completo si contribuye a la exitosa acumulación de capital. En lo que concierne a los productos de la prensa tradicional, la presión técnica para innovar en el sector consumidor, es comparativamente baja: como productos de prensa, son más o menos bienes de consumo de corta vida y el uso de productos de prensa (impresa) no es asociada con receptores técnicos.

4. Innovación, obsolescencia y estética mercantil

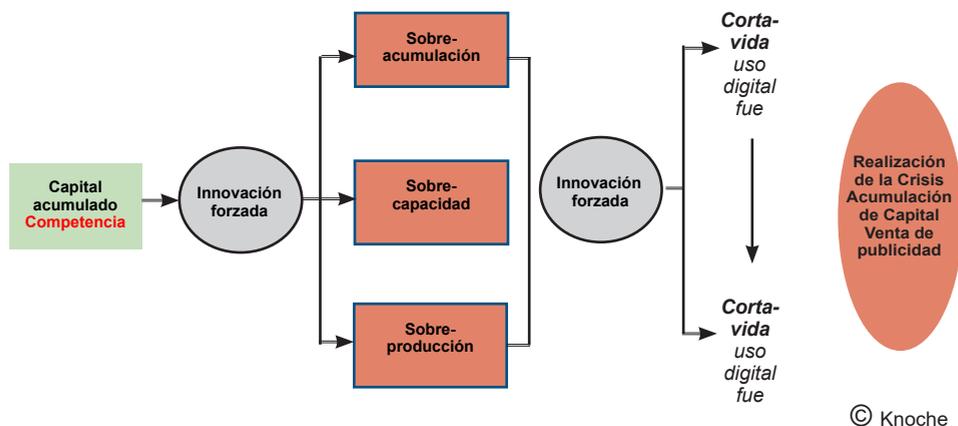
“Los compradores experimentan la innovación estética como un inevitable, aunque fascinante, destino. [...] La innovación estética, como función para la demanda de regeneración, es, así, transformada en un momento de poder e influencia antropológica directa, en la que continuamente cambia a la humanidad como especie en su organización sensual, en su orientación real y estilo de vida material, tanto como en la percepción, satisfacción y estructura de sus necesidades” (Haug 1986, 42, 44).

Con la ayuda de las políticas de privatización y desregulación neoliberal global, las naciones-Estado, en cooperación con alianzas de estados tales como la Unión Europea, han creado, en décadas recientes, oportunidades a gran escala para los propietarios de capital de varias industrias y sectores para acumular capital con los “nuevos Media”¹⁴. Estas medidas de privatización estatal, fueron muy urgentes para los propietarios del capital en su tiempo, en tanto se dieron problemas de valorización del capital en general a nivel mundial debido a la falta de oportunidades de inversión para capital “excedente” y, sobre todo, debido a la “saturación” de los mercados¹⁵. Consecuentemente, hubo áreas de aplicación para un cambio en las tecnologías de los Media en conexión con el desarrollo de nuevas esferas de inversión de capital y de nuevos mercados de masas en “nuevos” sectores de Media tales como “televisión por cable”, AV media, radio digital, televisión digital (TV de paga), telecomunicaciones, servicios en línea, multimedia y el internet, así como el desarrollo de nuevos segmentos de mercado en sectores de Media tradicionales con grandes mercados saturados utilizando productos variados y diversificados.

14 Aun si la mayoría de los Media no fueran “nuevos”, al menos su devoción por la acumulación del capital privado lo fue en muchos países, especialmente, en Europa.

15 Estos problemas han sido reducidos significativamente por el colapso de los sistemas sociales socialista/comunistas y la liberalización del mercado en China desde los años 1990.

Figura 3: Reacciones en cadena de inversiones e “innovaciones” de producto en el proceso de acumulación de capital



Debido a la conexión entre tecnologías de Media como medios de inversión, producción, distribución y consumo, la inversión/producción y la innovación de producto, *necesariamente emergieron restricciones* que, regularmente, propician ciertas “reacciones en cadena” de inversión e “innovación” de productos en el proceso de acumulación de capital (figura 3). Las fuerzas impulsoras, son el capital ya acumulado a un alto grado a lo largo de décadas de maximización de ganancias extremadamente exitosa (alto grado de concentración de capital), la amenaza de desvalorización por sobreacumulación, sobrecapacidad y sobreproducción, combinada con el peligro de “(sub-) mercados “saturados”. En este contexto, juegan un rol central el (mayor) desarrollo y uso de viejas y nuevas tecnologías de Media, es decir, tecnologías de producción, compresión/almacenamiento, transmisión, encriptación y recepción en el pasado¹⁶, presente y futuro. Con su ayuda, es posible alcanzar metas estratégicas que son fundamentales para la valorización de capital en el sentido de maximización de ganancia (Knoche 1999, 158-161). La principal estrategia aplicada, el reemplazo de “vieja” con “nueva” tecnología de media, sirve a tres objetivos principales de “transformación”:

16 En la introducción de “nuevos AV media” (discos de video, cintas de video, casetes de video con sus correspondientes reproductores) a mediados de los años 1970, que en su estructura básica es un modelo de procesos actuales y futuros para la introducción de nuevas tecnologías de Media, ver Aufermann, Knoche, Lange, and Zerdick (1977) y Jürgens (1976). A mediados de los años 1980, dominaba la discusión científica internacional sobre los “Mass Media electrónicos en Europa” (de Bens and Knoche 1987).

- Los bienes de consumo duradero, son transformados en bienes de consumo de corta vida¹⁷.
- Los bienes de consumo durable son transformados en bienes de consumo de la más corta vida útil posible.
- La expansión de la producción y venta de bienes de consumo de corta vida (“cámara desechable”, venta al pormenor de información, pago-por-ver, borrado automático de pistas musicales “recuperadas” de internet después de un corto tiempo, etc.).

Tres estrategias básicas de innovación/obsolescencia¹⁸ (Bodenstein 1977, 10-13; Haug 1980, 136-142, 159-170) son utilizadas para alcanzar estas metas, que son esenciales para una acumulación de capital de largo alcance (figura 4):

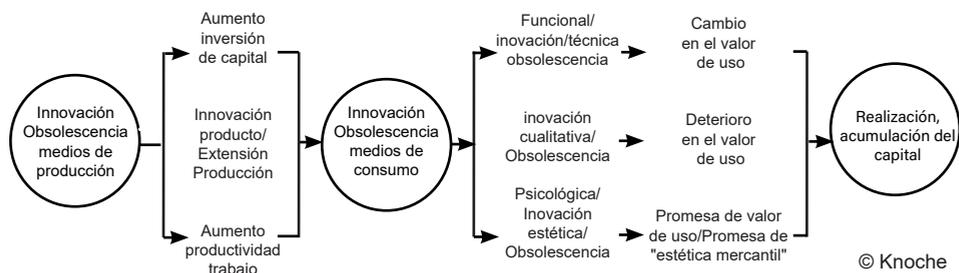
- Obsolescencia técnico funcional planeada como cambio/extensión¹⁹ funcional real con relación al básico y/o adicional valor de uso de un producto;
- Obsolescencia cualitativa planeada como un deterioro real en el valor de uso (Desgaste prematuro “incorporado”, acortamiento de la vida de servicio físico/económico de productos, incluso omitiendo el mejoramiento en la calidad y la durabilidad a través de “encasillamiento” de conocimiento y patentes disponibles);
- Obsolescencia psicológico/estética planeada como innovación/obsolescencia estética, devaluación consciente de valor de uso (producto de larga duración “fuera de moda” que aún es usado y utilizado básicamente).

17 La transformación de bienes durables de consumo y la disminución de la vida útil de bienes relativamente durables se describen como “una ley tendencial del desarrollo de la industria capitalista” (Haug 1980, 161).

18 "Obsolescencia, deriva del latín *obsolescere*, que significa: usar y desechar, obsolescencia, dejar de usar (Glombowski 1976, 111-139: Glombowski en este contexto discute el libro de Packard's (1962) *The Waste Makers*).

19 La muy controvertida cuestión de si los cambios/mejoras a productos pueden necesariamente ser considerados como mejoras para el comprador/usuario de cada producto, como, por supuesto, afirman la publicidad y el marketing del producto e, incluso, muchos académicos, puede responderse sobre la base de una Crítica de la Economía Política en general, pero también de las tecnologías de los Media individuales. Esta discusión es acerca de la cuestión fundamental del progreso técnico (“euforia/creencia del progreso”) contra estancamiento o regresión (“escepticismo/criticismo del progreso”) desde la perspectiva del consumidor individual y, por consiguiente, incluso acerca de la cuestión del sistema (la legitimación del capitalismo versus el criticismo del capitalismo).

Figura 4: Estrategias de innovación y obsolescencia de los medios de producción y de consumo



Como una regla, estas tres estrategias “de acortamiento de la vida útil de productos y de acelerados cambios de moda” son aplicados en combinación como “leyes capitalistas” (Bodenstein and Leuer 1976, 204-205), por lo que la interacción de estrategias de innovación/obsolescencia de los dos “departamentos de producción social” de medios de producción y de consumo arriba mencionados, es también fundamental aquí (Glombowski 1976, 37-40, 316-340). Especialmente en el sector de los Media, estas estrategias combinadas de obsolescencia técnica funcional planeada, cualitativa y psicológico/estética son a menudo realizadas en forma de variaciones del sistema. En los sistemas de producto consistentes en algunos elementos de producto (por ejemplo, cámara, películas, proyectos, accesorios), un elemento central es cambiado de tal manera que el sistema entero anterior se convierte en inútil o parece serlo. Es conocido que esta estrategia se utiliza en el sector de la computación a intervalos extremadamente cortos (combinación de hardware/software/dispositivos adicionales).

Por una parte, la obsolescencia planeada en la forma de material de “corta vida” producido deliberadamente (“convertido en inútil” debido al desgaste físico) de las “viejas” tecnologías de los Media que están aún en uso o no, pero que aún son fundamentalmente *útiles*, estimulan exitosamente el reemplazo o compras adicionales (reemplazo, dispositivos secundarios o adicionales) en grado considerable. Sin embargo, sólo la oferta de “nueva” tecnología que ya no es compatible con la “vieja”, idealmente acompañada por el completo cese de producción de “vieja” tecnología, en realidad hace “obsoleta” la “vieja” tecnología porque es inutilizable. Este proceso crea la presión necesaria sobre los consumidores supuestamente “soberanos”, para abrir nuevos mercados masivos para reemplazo o compras adicionales. Criticando el dogma neoclásico y neoliberal de “soberanía del consumidor”,

Joan Robinson, por ejemplo, concluye que “la afirmación de que el sistema de empresa privada está orientado a la satisfacción de los deseos del consumidor es inútil. Más bien, los consumidores son el prado en el que pastan los empresarios. Nos hemos acostumbrado a un sistema que funciona para el beneficio de los productores, y en el que el beneficio del consumidor es meramente incidental” (Robinson 1966, 69).

Por otra parte, es constantemente generada una obsolescencia predominantemente “psíquica” en la forma de “innovaciones estéticas”, que actúan como una “obsolescencia estética” en el marco de una todo acompañada “mercancía estética” característica del capitalismo, a través de un amplio rango de variaciones técnicas de producto (diseño, equipamiento, calidad de recepción, modernización, modificaciones funcionales y de valorización, combinación con dispositivos adicionales, etc.) (Haug 1986). Este tipo de innovación estética “se convierte en la fuerza dominante en el monopolio capitalista” (Bodenstein 1977, 38) y causa que los consumidores pierdan subjetivamente el previamente (buen) valor de uso concreto de las tecnologías de los Media, aunque aún sean útiles en sentido técnico. No es sólo un producto concreto relativo a la publicidad y las medidas de marketing lo que contribuye al éxito de tales estrategias, sino también un diverso, acompañado estímulo (vía publicidad, marketing, relaciones públicas, periodismo, arte, cultura, educación, crianza) a un proceso de reevaluación social general de valores en la conciencia de los consumidores (desdén por lo “viejo”, apreciación de lo “nuevo”, orientación hacia la “moda”, reducción de inhibiciones hacia el “desperdicio”, superación de ahorro, etc.) (Bodenstein and Leuer 1976, 227).

Similar a los programas de radio y televisión, los productos de la prensa, especialmente los periódicos diarios, tienden a tener la ventaja de ser bienes de consumo de corta vida que, como medios de comunicación similares a la comida y la comida de lujo, posibilitan el cálculo de ventas masivas diarias, semanales, etc., como “compras de reemplazo” -aseguradas, adicionalmente, en forma de suscripción fija- que, a su vez, es prerequisite para negocios de publicidad rentables. No es coincidencia que la industria de la prensa fue tradicionalmente de las industrias con las más altas tasas de ganancia.

El éxito de largo término de estrategias conjuntas de innovación y obsolescencia es esencial para la exitosa acumulación de capital. Para arribar a una explicación académica de la necesidad existencial de la interacción de las más diversas formas de estas estrategias, en particular, sus dominantes

variantes “psíquico/estéticas”, es conveniente “analizar nuevos fenómenos en el contexto de una transformación del modo de producción” (Haug 2003, 27). Para ello, primero se hace reconocible qué tan necesario es para el modo de producción el desarrollo y aplicación de tecnología de información, comunicación y de los Media, en particular, la integración de procesos de datos electrónicos (computadoras) e Internet, que sea rentable para asegurar la acumulación de capital. Un nuevo modo de producción basado en medios y procesos modificados de producción sirve para aumentar la productividad y el cambio en las relaciones laborales (las relaciones de poder entre los propietarios del capital y los asalariados en favor de los primeros). Sin embargo, este modo de producción transformado y asociado al incremento en la cantidad de capital empleado es sólo ventajoso si se incrementan las cantidades de producto a través de la venta rentable de estos productos, llevando a la realización de la acumulación de capital (flujo de retorno del capital empleado más rentabilidad).

Mientras más se incremente la productividad del trabajo y la cantidad de capital empleado mediante el uso de nueva tecnología, mayor será la presión sobre las compañías individuales para incrementar las cantidades de producto y el uso de la innovación y las estrategias de obsolescencia para vender sus “propios” productos rentablemente y enfrentar, así, la saturación del mercado y los límites en la demanda y el poder de compra (Bodenstein 1977, 32-41). Pero, incluso, una exitosa acumulación de capital *restringe a la nueva producción* en tanto que el capital “excedente” debe ser invertido en nuevos productos (técnicos) para asegurar la continuidad de una valorización rentable de capital. Esta naturaleza contradictoria del cambio en el modo de producción a través del uso de nuevas tecnologías y el reforzamiento asociado de la restricción a la producción general también explica la importancia central del desarrollo de las tecnologías de los media como “nuevos Media” y, en conexión con ello, el uso primeramente de innovación “psíquico/estética” y estrategias de obsolescencia, que son esenciales para la realización de una “rentable”²⁰ acumulación de capital. La exitosa aplicación de estas

20 La acumulación de capital es considerada “rentable” desde la perspectiva de los propietarios individuales de capital si una tasa de ganancia es lograda en lo que, al menos, corresponde al promedio de la macroeconomía y a la industria específica, pero que es, en cualquier caso, por encima del nivel de ingresos basado en intereses por un uso improductivo del “capital de inversión”. Para las compañías oligopólicas y monopólicas, sin embargo, la acumulación de capital es generalmente sólo “rentable” si “las ganancias son extraordinarias”, es decir, si pueden obtenerse retornos por encima del promedio, mediante el uso y venta de nuevas tecnologías.

estrategias, que anclan exitosamente la producción capitalista de mercancías en la conciencia de los individuos, “ventajosa” en términos macroeconómicos y sociales, en realidad lleva a una planeada destrucción de valores de uso a gran escala (Bodenstein 1977, 39) y a una “explotación secundaria” (Haug 1986, 103) en el área del consumo, adicional a la explotación primaria en el área de la producción.

Las causas y tipos de estrategias de innovación y de obsolescencia se muestran en las figuras 3 y 4. Las causas generales para la necesidad de usar tales estrategias son el objetivo de la acumulación de capital y la presión por valorizar el capital acumulado. Las causas específicas son consecuencia de la renovación del modo de producción a través del uso de nuevos procesos y medios de producción: el incremento de la productividad del trabajo mediante racionalización técnica, el cambio en las relaciones laborales y el incremento en la cantidad de capital. Este proceso requiere aumento y variación en las cantidades de producto y la venta rentable, lo que es necesario para la realización de acumulación de capital y que sólo puede lograrse mediante la interrelación en el uso de varias estrategias de innovación y obsolescencia.

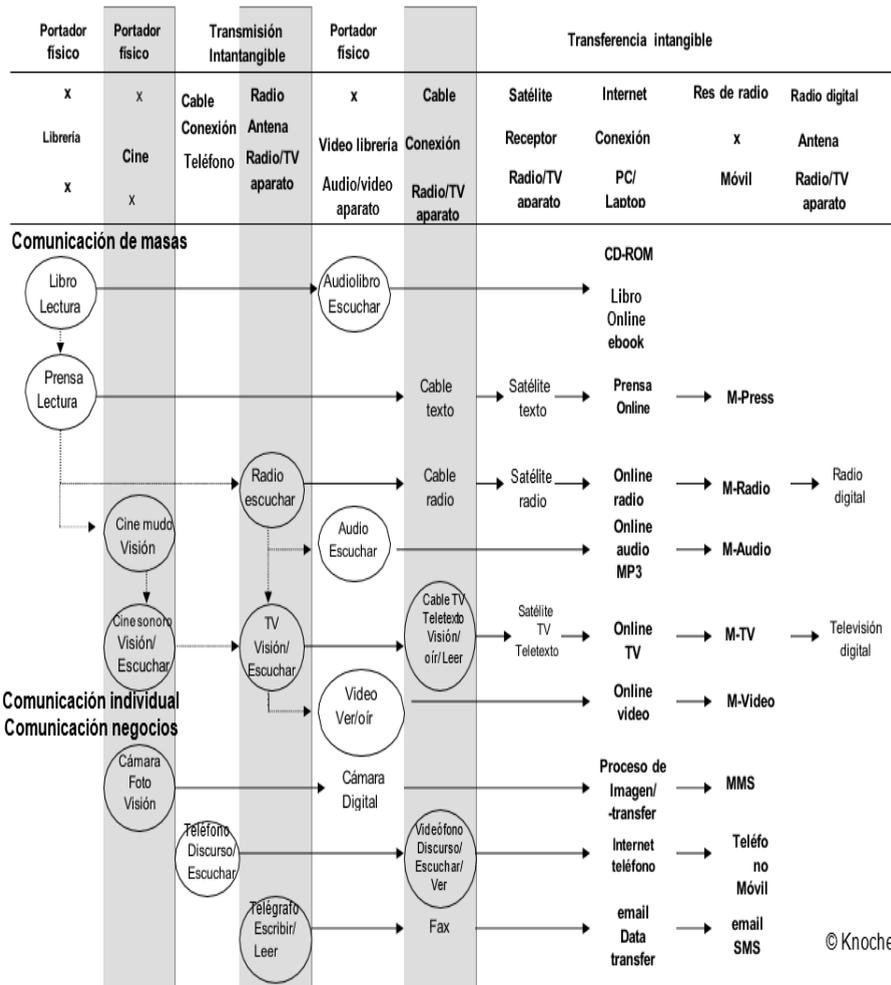
El cambio tecnológico está, generalmente, en los intereses de fabricantes de *hardware* (jugadores y transporte/almacenamiento de Media) y productores de programas/contenido. Para la industria de programas, es necesario valorizar contenido renovado por vía de nuevos portadores de Media en viejos y nuevos mercados. Tal variación es una necesidad económica para ellos, porque, por una parte, faltan nuevos programas exitosamente explotables y, por otra, los productos exitosos (“hits”) sólo pueden venderse repetidamente por vía de nuevos portadores de Media (Knoche 1999, 158-159).

5. El proceso antagonístico de convergencia, universalización y diversificación del sistema de los Media

La extensión, secuencia y velocidad de los procesos de convergencia y diversificación son principalmente determinados por las estrategias de financiamiento de los grupos (de los Media) financieramente fuertes en mercados de media altamente concentrados. Económicamente, ellos tienen el capital y el poder de mercado necesarios, y políticamente pueden asumir condiciones marco favorables y un alto grado de asertividad basada en políticas radicales de privatización y de desregulación. Consecuentemente, debe ser examinado el estratégico rol jugado por la convergencia, universalización y

diversificación del proceso de valorización del capital global de las empresas. Esto significa, sobre todo, analizar qué grado de convergencia es más propicio o aplicable para qué empresas, en qué sectores de los Media, en las fases respectivas de diferentes estrategias de competitividad y mercado, y en cuál no.

Figura 5: Desarrollo de la tecnología de los Media, diversificación, convergencia, y universalización



La figura 5 intenta describir el desarrollo, diversificación, convergencia y universalización de las tecnologías de los Media, de la manera más comprensible posible, particularmente en lo que concierne a las fases

de desarrollo basadas en características clave, divididas en medios de comunicación masivos y medios de comunicación individuales y de negocios.

Verticalmente (de arriba a abajo) -también como indicación de fases en el tiempo-, los desarrollos complementarios de los “nuevos Media” son ordenados como proceso de diversificación de acuerdo al criterio de su físico, pero también de acuerdo a qué sentidos humanos son “nuevamente” dirigidos en qué combinación en el curso del desarrollo. Los consiguientes desarrollos en los Media individuales (sectores), son ordenados horizontalmente (de izquierda a derecha) de acuerdo a la escala de los portadores materiales o transmisión inmaterial.

El proceso de cambio técnico en los Media, y el (parcial) asociado convergencia/universalización, deben mostrarse en sus aspectos básicos. En principio, con base en el desarrollo²¹ actual, pueden reconocerse empíricamente cuatro estrategias para el cambio *sucesivo planificado* de las tecnologías de los Media:

- tipos de Media adicionales, diferenciados de acuerdo a formas de comunicación (en el área de comunicación de masas: libro, prensa, cine, radio, televisión, audio, video);
- Por tipos de Media, un desarrollo de generaciones mediante cambio de portadores físicos y/o canales de transmisión, por ejemplo, cable, satélite, online, M-TV o disco, CD, DVD (no mostrados en la figura 5 por razones de claridad);
- diversificación por tipos y generación de Media (no mostrados en la figura 5 por razones de claridad);
- por tipos, generación y modelos de Media, *convergencia/universalización parcial* a través de diferentes dispositivos de recepción y canales de transmisión (televisión/cable/satélite, computadora/internet, teléfono móvil/comunicaciones móviles).

El proceso de convergencia-universalización (Knoche 1999, 165-172) ha sido posible, en particular, con base en la digitalización de medios cruzados (cross-media) de la producción y transmisión, y el impulso de la tecnología de cable, internet y telefonía móvil. Por ejemplo, el futuro de la

21 Considero una distinción entre invención e innovación o entre innovación radical (innovación básica, cambio de paradigma tecnológico) e incremental (ver Kiefer 2003, 184-185, 189-192), lo cual, en mi opinión, difícilmente puede ser hecho con certeza en el sector de los Media, por ser menos apropiado.

tecnología de los Media audio-visual (producción, distribución, consumo), está determinado por las estrategias de convergencia y diversificación de compañías bien fundadas en industrias interesadas, principalmente las de cine/video/televisión y música (producción y distribución), las electrónicas, químicas y de cómputo (hardware), y la de telecomunicación (distribución). Debe hacerse una distinción en la convergencia entre técnica, economía, organización institucional, de contenido y funcional de negocios y comunicación de masas tradicionalmente separados individualmente.

La diversificación tradicional en diferentes sectores de Media -primariamente diferenciados según las etapas de desarrollo técnico-, de acuerdo a las formas de comunicación de texto/imágen (prensa, libros), comunicación de sonido (radio, portador de sonido), comunicación de imágen/sonido en movimiento (televisión, video, cine), así como de comunicación de voz y de datos (teléfono/computadora), es tan importante como la diversificación en la transmisión de diferentes canales (terrestres, cable, satélite, redes telefónicas, Internet) y, finalmente, la diversificación de un gran número de operadores diferentes (cine) y comunicación de voz y datos (teléfono/computadora), así como la diversificación en diferentes canales de transmisión (terrestres, cable, satélite, redes telefónicas, Internet). La diversificación en un gran número de operadores de Media y dispositivos de recepción ha sido económicamente necesaria y continuará siendo utilizada en un futuro en un gran porcentaje de intereses de valorización de capital. Complementariamente, de manera separada, los procesos de convergencia “interna”, son impulsados por cada uno de los Media tradicionales y “nuevos”, incluida la televisión, que es utilizada como medio de múltiples y diversificadas valorizaciones de productos y tecnologías en el proceso global de valorización de capital.

BIBLIOGRAFÍA

Altmeppen, Klaus-Dieter, Martin Löffelholz, Monika Pater, Armin Scholl, and Siegfried Weischenberg. 1994. Die Bedeutung von Innovationen und Investitionen in Zeitungsverlagen. In *Print unter Druck. Zeitungsverlage auf Innovationskurs. Verlagsmanagement im internationalen Vergleich*, edited by Peter A. Bruck, 37-193. München: R. Fischer.

- Aufermann, Jörg, Manfred Knoche, Bernd-Peter Lange, and Axel Zer-dick. 1977. Die Entwicklung der AV-Medien unter dem Aspekt intermediärer Konkurrenz und Konzentration. *Media Perspektiven* 77 (8): 445-454.
- Baran, Paul A. 1966. *Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums*. Neuwied and Berlin: Luchterhand.
- Baran, Paul A. and Paul M. Sweezy. 1966. *Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order*. New York: Monthly Review Press.
- Bodenstein, Gerhard. 1977. Geplanter Verschleiß. Erscheinungsformen und Erklärungsansätze. In *Geplanter Verschleiß in der Marktwirtschaft*, edited by Gerhard Bodenstein and Hans Leuer, 1-47. Frankfurt/Main and Zürich: Deutsch.
- Bodenstein, Gerhard and Hans Leuer. 1976. Gibt es geplanten Verschleiß? Anmerkungen zu einem Gutachten sowie ein Exkurs über das weltweite Glühlampen-Verschleiß-Kartell. In *Technologie und Politik. aktuell-Magazin* 5. Thema: Kartelle in der Marktwirtschaft, edited by Freimut Duve, 204-232. Reinbek: Rowohlt.
- Briefs, Ulrich. 1983. *Arbeiten ohne Sinn und Perspektive? Gewerkschaften und "Neue Technologien"*. Köln: Pahl-Rugenstein. Second edition.
- Candeias, Mario. 2001. Arbeit, Hochtechnologie und Hegemonie im Neoliberalismus. In *Ein neuer Kapitalismus? Akkumulationsregime – Shareholder Society – Neoliberalismus und Neue Sozialdemokratie*, edited by Mario Candeias and Frank Deppe, 150-179. Hamburg: VSA.
- de Bens, Elsa and Manfred Knoche. Eds. 1987. *Electronic Mass Media In Europe. Prospects and Developments. A Report from the FAST Programme of the Commission of the European Communities*. Dordrecht, Boston, Lancaster and Tokyo: D. Reidel Publishing Company.
- Emenlauer-Blömers, Eva and Thomas Muntschick. 1984. Linke und Neue Medien. In *Neue Medien und Technologien – Wie damit umgehen? Beiträge zu einer Strategiedebatte*, 110-136. Berlin: Die Arbeitswelt.

- Fuchs, Christian and Wolfgang Hofkirchner. 2002. Postfordistische Globalisierung. *Z – Zeitschrift Marxistische Erneuerung* 50 (13): 152-165.
- Glombowski, Jörg. 1976. Ansätze zu einer Theorie der geplanten Obsoleszenz. *Wirtschaftswissenschaftliche Dissertation*. Berlin: Freie Universität.
- Haug, Wolfgang Fritz. 2003. *High-Tech-Kapitalismus. Analysen zu Produktionsweise, Arbeit, Sexualität, Krieg und Hegemonie*. Hamburg: Argument.
- Haug, Wolfgang Fritz. 1986. *Critique of Commodity Aesthetics. Appearance, Sexuality and Advertising in Capitalist Society*. Cambridge: Polity.
- Haug, Wolfgang Fritz. 1980. Warenästhetik und kapitalistische Massenkultur I. „Werbung“ und „Konsum“. Systematische Einführung in die Warenästhetik. Berlin: Argument.
- Jürgens, Ekkehardt. 1976. Neues vom Hörensehen. Zur Entwicklung neuer Audiovisions-Medien. In *Massen, Medien, Politik*, edited by Wolfgang Fritz Haug, 5-72. Karlsruhe: Argument.
- Kiefer, Marie Luise. 2003. Medienökonomie und Medientechnik. In *Medien und Ökonomie. Band 1,2: Grundlagen der Medienökonomie: Soziologie, Kultur, Politik, Philosophie, International, Geschichte, Technik, Journalistik*, edited by Klaus-Dieter Altmeppen and Matthias Karmasin, 181-208. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Kisker, Klaus Peter. 2000. Empörung der modernen Produktivkräfte gegen die modernen Produktionsverhältnisse im Zeitalter der „Globalisierung“. In *Politik des Kapitals - heute. Festschrift zum 60. Geburtstag von Jörg Huffschild*, edited by Rudolf Hickel, Klaus Peter Kisker, Harald Mattfeldt, and Axel Troost, 65-73. Hamburg: VSA.
- Knoche, Manfred. 2021. Capitalisation of the Media Industry from a Political Economy Perspective. *tripleC: Communication, Capitalism & Critique* 19 (2): 325-342. DOI: <https://doi.org/10.31269/triplec.v19i2.1283>

- Knoche, Manfred. 2016. The Media Industry's Structural Transformation in Capitalism and the Role of the State: Media Economics in the Age of Digital Communication. *tripleC: Communication, Capitalism & Critique* 14 (1): 18-47. DOI: <https://doi.org/10.31269/triplec.v14i1.730>
- Knoche, Manfred. 2005. Medienökonomische Theorie und Ideologie im Kapitalismus. Einige zitaten gestützte Überlegungen zu Marie Luise Kiefers „Medienökonomik“ aus der Sicht einer Kritischen Politischen Ökonomie der Medien. In *Bausteine einer Theorie des öffentlich-rechtlichen Rundfunks. Festschrift für Marie Luise Kiefer*, edited by Christa-Maria Ridder, Wolfgang R. Langenbacher, Ulrich Saxer, and Christian Steininger, 406-435. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Knoche, Manfred. 2002. Kommunikationswissenschaftliche Medienökonomie als Kritik der Politischen Ökonomie der Medien. In *Medienökonomie in der Kommunikationswissenschaft. Bedeutung, Grundfragen und Entwicklungsperspektiven. Manfred Knoche zum 60. Geburtstag*, edited by Gabriele Siegert, 101-109. Münster, Hamburg and London: Lit.
- Knoche, Manfred. 2001. Kapitalisierung der Medienindustrie aus politökonomischer Perspektive. *Medien & Kommunikationswissenschaft* 49 (2): 177-194. <https://eplus.uni-salzburg.at/obv-usboa/content/titleinfo/4659155>
- Knoche, Manfred. 1999. Das Kapital als Strukturwandler der Medienindustrie – und der Staat als sein Agent? Lehrstücke der Medienökonomie im Zeitalter digitaler Kommunikation. In *Strukturwandel der Medienwirtschaft im Zeitalter digitaler Kommunikation*, edited by Manfred Knoche and Gabriele Siegert, 149-193. München: R. Fischer.
- Kubicek, Herbert. 1984. *Kabel im Haus – Satellit überm Dach. Ein Informationsbuch zur aktuellen Mediendiskussion*. Reinbek: Rowohlt.
- Kubicek, Herbert and Arno Rolf. 1985. *Mikropolis. Mit Computernetzen in die „Informationsgesellschaft“*. Pläne der Deutschen Bundespost. Wirtschaftliche Hintergründe. Soziale Beherrschbarkeit. Technische Details. Hamburg: VSA.

- Luyken, Georg-Michael. 1985. Direktempfangbare Rundfunksatelliten. Erklärung, Kritik und Alternativen zu einem „neuen Medium“. Frankfurt/Main and New York: Campus.
- Marx, Karl. 1885. Capital Volume II. London: Penguin.
- Marx, Karl. 1849. Wage Labour and Capital. In Marx & Engels Collected Works (MECW) Volume 9, 197-228. London: Lawrence & Wishart.
- Mendner, Jürgen. 1975. Technologische Entwicklung und Arbeitsprozess. Zur reellen Subsumtion der Arbeit unter das Kapital. Frankfurt/Main: Fischer.
- Michalski, Hans Jürgen. 1997. Der Telekommunikationskomplex. Politische Ökonomie der Technik- und Infrastrukturentwicklung in der Telekommunikation. Marburg: BdWi.
- Neuberger, Christoph. 2003. Zeitung und Internet. Über das Verhältnis zwischen einem alten und einem neuen Medium. In Online - Die Zukunft der Zeitung? Das Engagement deutscher Tageszeitungen im Internet, edited by Christoph Neuberger and Jan Tonnemacher, 16-109. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag. Second, revised and updated edition.
- Packard, Vance. 1960. The Waste Makers. New York: David McKay. tripleC 22 (1): 25-43, 2024 43
- Prokop, Dieter. 2000. Der Medien-Kapitalismus. Das Lexikon der neuen kritischen Medienforschung. Hamburg: VSA.
- Robinson, Joan. 1966. Die fatale politische Ökonomie. Frankfurt/Main and Wien: Europäische Verlagsanstalt.
- Robinson, Joan. 1956. The Accumulation of Capital. Homewood, IL: Richard D. Irwin.
- Seeger, Peter. 1996/97. Technisierung audiovisueller Medien und veränderte Strukturbedingungen für das Massenmedium Fernsehen. In Technisierung der Medien. Strukturwandel und Gestaltungsperspektiven, edited by Bernd-Peter Lange and Peter Seeger, 39-132. Baden-Baden: Nomos.
- Tonnemacher, Jan. 2003a. Kommunikationspolitik in Deutschland. Eine Einführung. Konstanz: UVK. Second, updated edition.

- Tonnemacher, Jan. 2003b. Wege zur Online-Zeitung. Erfahrungen mit den Vorläufermedien des Internet In Online - Die Zukunft der Zeitung? Das Engagement deutscher Tageszeitungen im Internet, edited by Christoph Neuberger and Jan Tonnemacher, 110-123. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag. Second, revised and updated edition.
- Weischenberg, Siegfried. 1982. Journalismus in der Computergesellschaft. Informatisierung, Medientechnik und die Rolle der Berufskommunikatoren. München and New York: Saur.

ACERCA DEL AUTOR

Manfred Knoche es Profesor Emérito de Economía de los Media en la Universidad de Salzburgo en Austria. Estudió periodismo, sociología, ciencia política y economía en las universidades de Mainz y Libre de Berlín. Obtuvo su PhD (1978) y defendió su habilitación (1981) en la Universidad Libre de Berlín. Fue asistente de investigador de 1974 a 1979 y Profesor Asistente de Política de Comunicación en Berlín de 1979 a 1983. De 1983 a 1994, fue profesor de Estudios de Media y Comunicación en la Vrije Universiteit Brusel en Bélgica, en donde, incluso, fue Director del Centro de Investigaciones de Comunicación de Masas. De 1994 a 2009 ocupó la Cátedra de Estudios de Periodismo y Comunicación con Enfoque Especial en Economía de los Media en el Departamento de Estudios de Comunicación en Austria en la Universidad de Salzburgo. Presidió la sección de Economía de los Media de la Asociación Alemana de Comunicación (DGPK). Es autor de varias publicaciones sobre Crítica de la Economía Política de los Media. Su obra se enfoca especialmente en la crítica de la economía política de la concentración de los Media y las transformaciones estructurales de la industria de los media.

<https://www.medienoekonomie.at>,

<https://www.kowi-salzburg.at/team/manfred-knoche/>

Twitter: @Medoek

Wikipedia: https://de.wikipedia.org/wiki/Manfred_Knoche

<https://orcid.org/0000-0002-7490-5967>

Óptimo paretiano y óptimo marxiano: Dos conceptos trascendentales contrapuestos sobre la imaginación de "mundos perfectos"

Paretian optimal and marxian optimal: Two transcendental counterposing concepts about the imagination of "Perfect Worlds"

Henry Mora Jiménez*

* Escuela de Economía,
Universidad Nacional,
Costa Rica

RESUMEN

Diversas críticas al criterio de optimalidad de Pareto han sido aceptadas por muchos economistas, incluso si estos pertenecen al mainstream de la economía neoclásica. Sin embargo, estas críticas han dejado el criterio paretiano en pie, como una supuesta condición necesaria, imprescindible para definir la optimalidad social. Se reconoce entonces que el óptimo de Pareto es un criterio restringido que debe ser ampliado.

Al dejar de lado criterios de equidad y justicia distributiva, al ser compatible con situaciones de extrema desigualdad, se acepta que es un criterio muy limitado de éxito social, pero al mismo tiempo se sostiene que, en cuanto criterio de eficiencia, está fuera de toda duda: el mejor estado debe ser (se afirma), al menos óptimo en el sentido de Pareto, aunque sea necesario complementarlo con valoraciones distributivas y criterios de compensación.

Fecha de recepción:
02 de septiembre de 2024

Fecha de aceptación:
30 de octubre de 2024

Fecha de publicación:
02 de diciembre 2024

En la primera parte de este artículo (apartados I – VIII) cuestionamos estos resultados y sugerimos otras limitaciones e inconsistencias del criterio de Pareto. En la segunda parte (apartados IX-X) comparamos la optimalidad paretiana con lo que denominamos, “optimalidad marxiana”, lo que arroja criterios alternativos para una crítica y un replanteo de la optimalidad en economía y en otras ciencias sociales.

Palabras clave: eficiencia abstracta, eficiencia reproductiva, optimalidad de un mecanismo de funcionamiento, inconsistencias del criterio de Pareto, convivencia humana perfecta.

ABSTRACT

Various criticisms of the Pareto criterion of optimality have been accepted by many economists, even if they belong to the mainstream of neoclassical economics. However, these criticisms have left the Paretian criterion standing, as a supposed necessary condition, essential to define social optimality. It is then recognized that the Pareto optimal is a restricted criterion that must be expanded.

By setting aside criteria of equity and distributive justice, as it is compatible with situations of extreme inequality, it is accepted that it is a very limited criterion of social success, but at the same time it is maintained that, as a criterion of efficiency, it is beyond doubt: the best state must be (it is affirmed), at least optimal in the Pareto sense, although it is necessary to complement it with distributive valuations and compensation criteria.

In the first part of this article (sections I – VIII) we question these results and suggest other limitations and inconsistencies of the Pareto criterion. In the second part (sections IX-X) we compare Paretian optimality with what we call "Marxian optimality", which yields alternative criteria for a critique and a rethinking of optimality in economics and in other social sciences.

Keywords: abstract efficiency, reproductive efficiency, optimality of a functioning mechanism, inconsistencies of the Pareto criterion, perfect human conviviality.

INTRODUCCIÓN

El óptimo de Pareto es un concepto omnipresente en la teoría económica convencional. Si bien los economistas reconocen sus limitaciones (o algunas de ellas), se ha situado como referencia obligada en las teorías sobre la eficiencia económica y del bienestar. Además, los llamados teoremas del bienestar lo ubican como la otra cara de la competencia perfecta y el equilibrio general competitivo, o, mejor dicho, en la teoría económica neoclásica, competencia perfecta y optimalidad de Pareto conforman un binomio inseparable.

Entre los economistas de la corriente principal, uno de los resultados más llamativos relacionados con el óptimo de Pareto es el *teorema del second best* (Lipsey y Lancaster, 1956), que relativiza sus resultados y, lo más importante, pone en entredicho el automatismo de la consecución del óptimo cuando no se cumplen algunas de las condiciones que este exige.

No obstante, los economistas no han reflexionado lo suficiente sobre el carácter trascendental del concepto de óptimo cuando este se refiere a la sociedad en su conjunto (Mora, 2023), y menos aún sobre la *ilusión trascendental* que este conlleva (Hinkelammert, 2022); motivo por el cual en este artículo abordamos esta problemática desde una perspectiva crítica.

I. Sobre la eficiencia y la optimalidad de Pareto

La eficiencia u optimalidad de Pareto se define como una situación en la que no hay ninguna acción o asignación de recursos posible que mejore la situación de un individuo sin empeorar la situación de otro(s).

El concepto lleva el nombre de Vilfredo Pareto (1848-1923), ingeniero civil y economista italiano, quien lo utilizó en sus estudios sobre la eficiencia económica y la distribución del ingreso. Desde la perspectiva paretiana, las siguientes tres nociones están estrechamente relacionadas:

- i. Dada una situación inicial cualquiera, una *mejora de Pareto* es una nueva situación en la que algunos agentes ganarán y ningún agente perderá.
- ii. Una situación se denomina *dominante de Pareto* si existe una posible mejora de Pareto.
- iii. Una situación se denomina *óptima de Pareto* o *eficiente* en términos de Pareto si ningún cambio puede conducir a una mejora de la satisfacción de algún agente sin que otro agente pierda o, de manera equivalente, si no hay espacio para una mejora de Pareto.

En palabras sencillas, la eficiencia de Pareto ocurre cuando es imposible mejorar la situación de una parte del conjunto social sin empeorar la situación de otra. Este estado indica que los recursos ya no pueden reasignarse de manera que mejore la situación de una parte sin perjudicar a las demás.

No obstante, una sociedad puede ser eficiente en términos de Pareto, pero tener altos niveles de desigualdad socioeconómica. También es posible que la desigualdad persista o se agrave *después de una mejora de Pareto*. Esto, por cuanto la eficiencia que se considera es exclusivamente una eficiencia del intercambio, sin alusión alguna a la justicia distributiva en términos de cierta valoración social.

II. Optimalidad de Pareto: las críticas usuales.

Recordemos brevemente las críticas usuales y más conocidas al concepto paretiano de optimalidad:

1. No cuestiona la distribución del producto inicial, que se asume como dada, por lo que es compatible con altas desigualdades del producto y de la riqueza¹. Por tanto, si como es razonable la distribución de los ingresos y otros aspectos de equidad son asuntos relevantes para la sociedad, habrá múltiples óptimos de Pareto no deseados desde el punto de vista social.
2. Alcanzar este óptimo puede resultar imposible en la práctica, especialmente si hay asimetrías de información o cuando existen externalidades (que es la regla)².
3. No permite comparaciones interpersonales, por lo que el criterio de Pareto se aplica solo a un número muy limitado de casos. En particular, no se puede aplicar para juzgar la conveniencia social de aquellas propuestas de política que benefician a algunos pero dañan a otros.
4. Varios de los supuestos necesarios para el cumplimiento de las

1 “En cuanto haya un individuo que prefiera x a y, y otro que prefiera y a x, no podremos compararlos socialmente (las alternativas x e y deben entenderse, por ejemplo, como combinaciones de bienes) utilizando la regla de Pareto [...] una economía puede ser óptima, según Pareto, aun cuando unos estén nadando en la abundancia y otros bordeen la indigencia, con tal de que no pueda mejorarse a los indigentes sin recortar los placeres de los ricos. Si evitar el incendio de Roma hubiera hecho que Nerón se sintiese peor, entonces dejarle quemar Roma sería óptimo de Pareto” (Sen 1970, 38-39, citado en Ahijado 1985, 51).

2 La ausencia de externalidades significa que todas las relaciones entre los individuos deben ocurrir a través del mercado, o lo que es lo mismo, sin interdependencias externas al mercado, suprimiendo las relaciones humanas directas.

condiciones marginales del óptimo son, como en el caso de la competencia perfecta, imposibles de alcanzar (en realidad, son de naturaleza trascendental).

5. No está completamente libre de juicios de valor, ya que el criterio de Pareto es en sí mismo un juicio de valor.
6. Otra notable indeterminación se deduce del hecho de que cada punto de la curva de contrato es *Pareto óptima*, y para comparar esos (infinitos) puntos sería necesario introducir comparaciones interpersonales y juicios de valor.

El profesor Amartya Sen ha profundizado en algunas de estas críticas (Sen, 2008):

1. El óptimo de Pareto es un tipo de éxito muy limitado, ya que incluye estados sociales en el que algunas personas en extrema pobreza coexisten con otras con lujo escandaloso.
2. Identifica el bienestar con la utilidad y captura los aspectos de eficiencia solo en la contabilidad basada en la utilidad, pero la utilidad no siempre refleja el bienestar.
3. El bienestar también depende de factores políticos, ambientales, de libertad personal y política de los individuos, o de la disposición de los vecinos.
4. La optimalidad de Pareto es el criterio superviviente una vez que se ha pretendido erradicar toda consideración ética de la economía del bienestar.
5. Presenta serios problemas de factibilidad técnica (por los altos requerimientos de información) y de factibilidad política (por los cambios redistributivos que conlleva si se pretende convertir en un criterio pertinente).

No obstante, y a pesar de todas estas críticas, se suele considerar al criterio de Pareto como un primer paso útil, ya que el mejor estado debe ser al menos óptimo en el sentido de Pareto (Sen 2008, 53). Tendremos ocasión de valorar esta conclusión más adelante.

Por las razones anteriores suele decirse, con toda razón, que el criterio paretiano de optimalidad se corresponde con una visión conservadora de la sociedad, y con sus respectivos valores. Como veremos más adelante, en la optimalidad paretiana la eficiencia formal del intercambio se transforma en una ética, y más concretamente, en una ética de la identidad entre la eficien-

cia y la igualdad. Precisamente por eso se debe reducir a una *eficiencia del intercambio*, ya que la igualdad humana es también reducida a una *igualdad en el intercambio*.

Además, a partir del criterio de Pareto se puede constituir todo un discurso compatible con una ideología del poder: buscar fórmulas que permitan resolver problemas (y crisis) económicos, sociales o ambientales, de manera tal que “*nadie pierda*”, es una invitación a mantener el *status quo* y, en especial, la posición de privilegio de quienes ostentan el poder económico.

III. Sobre la formulación de conceptos trascendentales a partir de la optimalidad y la eficiencia perfecta de un mecanismo de funcionamiento.

En este apartado se aborda brevemente la caracterización de los *conceptos trascendentales*. Un concepto trascendental no es simplemente un modelo o una representación abstracta de algún aspecto de la realidad, sino que, por el elevado nivel de abstracción y por la naturaleza de los supuestos que se utilizan, es radicalmente *inaccesible* para la acción humana. Los *conceptos trascendentales* son conceptos de lo imposible para la acción humana, en los cuales la *optimalidad* pretende expresar la completa perfección imaginable (Mora 2023).

En relación con estos conceptos surge lo que Hinkelammert denomina la *ilusión trascendental* (Hinkelammert 2022), esto es, la pretensión de hacer realidad, por aproximaciones sucesivas, un concepto trascendental.

En relación con esta discusión, la teoría económica convencional construye mecanismos de funcionamiento perfecto que llevan implícito diversas condiciones que conviene hacer explícitas. Repasemos las más importantes:

1. Se supone que no hay actuación alguna de acuerdo con valores, sino exclusivamente actuaciones de acuerdo con fines, es decir, la única racionalidad que interesa es la racionalidad medio-fin.
2. Entonces, el problema de la racionalidad se reduce a una pura actuación medio-fin consistente con el objetivo buscado y con los medios escasos disponibles.
3. Los fines se escogen según conveniencias individuales (gustos, preferencias), sin ningún tipo de consideración sobre las consecuencias de la realización de dichos fines, ya sea que socaven o no la vida del sujeto, las bases de la convivencia humana o el medio ambiente que sustenta la vida individual y social.

4. Reducido el problema a una relación medio-fin, lo único que interesa evaluar es la eficiencia abstracta de los medios para obtener los fines dados. Pueden surgir valores que restrinjan ciertos fines o medios, pero estos son externos a la actuación misma.
5. El paso anterior se reformula cuantitativamente en términos de la optimización del producto o el rendimiento obtenido en el proceso (en general, optimización de una función objetivo). Esta *optimización* puede ser una de tipo restringido, en la que algunas relaciones contables, condicionamientos técnicos o valores externos actúan como restricciones.
6. Para el análisis de la optimización se construye un mecanismo de funcionamiento perfecto, esto es, un mecanismo circular de fines y medios, insumos y productos, gastos e ingresos, etc. (por ejemplo, el “mercado” de competencia perfecta).
7. Estos mecanismos de funcionamiento perfecto pueden admitir la presencia de instituciones (como el mercado), pero se trata de “instituciones perfectas” que implican supuestos trascendentales del tipo: conocimiento perfecto, previsión perfecta, racionalidad perfecta o movilidad absoluta de los factores.
8. El análisis dialéctico de estos mecanismos de perfección conduce a la conclusión de la redundancia de tales instituciones (su no necesidad) y a la imposición de los supuestos del orden espontáneo (con sus necesarios valores) (Mora 2023).
9. El concepto de óptimo paretiano es tan anti institucional como lo es su homólogo o complemento de la teoría del equilibrio general competitivo, tal como se desprende de los llamados teoremas fundamentales del bienestar. Se basa por tanto en los mismos supuestos trascendentales de la competencia perfecta.
10. Cuando estos conceptos de optimización se generalizan y se los pretende imponer a la sociedad entera, la misma sociedad es considerada y tratada como un mecanismo de funcionamiento perfecto al que es posible aproximarse asintóticamente, surgiendo la *ilusión trascendental* en todo su extremo, esto es, la pretensión de alcanzar una meta infinitamente lejana mediante pasos finitos.

En resumidas cuentas, el óptimo de Pareto, al igual que el modelo de competencia perfecta es un *concepto trascendental*.

Y siendo Pareto un ingeniero de profesión, no sería casual que su concepto de optimalidad estuviera influenciado por la idea de una máquina per-

fectamente eficiente que buscaron Carnot y otros físicos fundadores de la naciente termodinámica en la segunda parte del siglo XIX³.

IV. Optimalidad de Pareto e ilusión trascendental

El criterio paretiano de optimalidad pretende situar en un plano científico dos características básicas propias de la economía capitalista y sus valores: i) el hecho de que la eficiencia abstracta determina todos los ámbitos de la sociedad (desde la propia economía hasta la educación y la cultura) en busca del crecimiento económico (considerado virtualmente ilimitado), ii) el criterio (valor) de que la plenitud humana se agota en la abundancia de bienes y en la satisfacción que estos brindan a los sujetos en cuanto consumidores.

Como vimos anteriormente, los conceptos trascendentales conceptualizan imaginaciones que, en relación con nuestro mundo, no pueden ser una meta de realización; pero constituyen valores que pueden servir de orientación para las metas de la acción humana, aunque el concepto mismo no pueda constituirse en una meta.

Pero, cuando un concepto trascendental se convierte en meta universal por totalizar, el objetivo que se busca puede convertirse en su contrario: pretender alcanzar lo “óptimo”, lo “perfecto” puede conducir a resultados indeseables e incluso catastróficos. Este resultado no es necesariamente intencional, en el sentido que la irracionalidad producida no es necesariamente el resultado de ninguna intencionalidad de los actores, sino un resultado no intencional, una “propiedad emergente”⁴.

-
- 3 La máquina de Carnot es una máquina ideal que utiliza calor para realizar un trabajo. En ella hay un gas sobre el que se ejerce un proceso cíclico de expansión y compresión entre dos temperaturas. Carnot se propuso encontrar el máximo rendimiento que puede tener una máquina térmica, y de esta búsqueda resultó, algunas décadas más tarde, el segundo principio de la termodinámica. Este método de optimización de la eficiencia de una máquina térmica influyó seguramente en economistas como Pareto, ingeniero de profesión. Pero en esta búsqueda de la eficiencia perfecta los economistas neoclásicos se olvidaron de la entropía. Y no hay que perder de vista que la relación entre una máquina y su producto, o entre una máquina y su consumo calórico es una relación técnica, no económica. Pero otro resultado crucial del estudio de las máquinas ideales, debido a Lord Kelvin, es que, incluso sin fricción ni pérdidas de calor hacia el ambiente, es imposible hacer que un motor térmico sea 100% eficiente, ya que en el ciclo del pistón se requerirían temperaturas que oscilen entre el infinito y el cero absoluto, lo que es imposible en la práctica. De estas imposibilidades también se olvidaron los economistas cuando trasladaron los resultados de la máquina ideal a la de una economía ideal.
 - 4 Franz Hinkelammert expuso múltiples ejemplos de “ilusiones trascendentales”, entre ellos, y a manera de ejemplos: i) La absolutización de la propiedad privada: la conversión de la propiedad privada (también la propiedad estatal totalizada) en un valor absoluto lleva a la deshumanización y a la injusticia social; ii) El sujeto incorpóreo: Hinkelammert analiza cómo el cristianismo imperial (la cristiandad

Esto precisamente ocurre con el óptimo de Pareto: la búsqueda de la máxima eficiencia para un mecanismo de funcionamiento social (la sociedad considerada como un mecanismo de funcionamiento), al desconocer o ignorar otras facetas de la realidad que actúan como “condiciones de posibilidad para la vida humana”, resulta compatible con grandes desigualdades sociales y, por tanto, con la destrucción de la convivencia humana. Además, supuestos necesarios para definir la optimalidad paretiana, como la ausencia de externalidades, reducen toda la sociedad al mercado, eliminando las relaciones humanas directas, base de toda la convivencia humana.

Estamos en presencia del problema de la (no) factibilidad trascendental en las ciencias sociales: la relación entre el concepto trascendental y el sistema institucional con el que se pretende lograr el acercamiento al concepto (equilibrio, optimalidad) no evalúa las consecuencias, incluso catastróficas, de una posible no factibilidad.

V. ¿En “el límite”, es la optimalidad de Pareto un concepto incompleto pero útil?

Being the gold standard of policy analysis, Pareto Efficiency is a relatively simple way of supposedly solving complex problems without taking fairness into account (Mintzer 2020, enfatizado nuestro).

Pero la eficiencia de Pareto no solo desconoce la equidad y la justicia⁵. Supone también que somos seres omniscientes y que, por tanto, podemos prescindir de los valores o, dicho de otra forma, que no existe actuación humana de acuerdo con valores y que toda acción y decisión se reduce a juicios “racionales” del tipo medio-fin. Solo en tales condiciones, no existiría ningún tipo de juicio que trascienda las relaciones medio-fin y las decisiones humanas se limitarían a elegir los medios más eficaces para alcanzar cada fin.

medieval) transformó al ser humano en un sujeto incorpóreo, lo que llevó a una espiritualidad que desvincula al ser humano de su realidad material; iii) *La razón utópica*: en general, Hinkelammert critica la “razón utópica” que crea imaginaciones trascendentales de mundos lógicamente posibles, pero que a menudo ignora las limitaciones y realidades concretas de la vida humana. En estos y otros ejemplos Hinkelammert aborda las ilusiones trascendentales desde diferentes ángulos, siempre con un enfoque crítico hacia las ideologías que absolutizan ciertos valores en detrimento de la vida humana concreta.

5 La eficiencia paretiana se desentiende de la equidad y de la justicia, o simplemente presupone una distribución *a priori* de los recursos, los ingresos y la riqueza que la sociedad (no se sabe cómo) considera socialmente óptima.

Supone, en correspondencia con lo anterior, que en las decisiones solo interesa la eficiencia (abstracta) de los medios en la obtención de un determinado fin y que los fines pueden escogerse sobre la base de una pura conveniencia individual según gustos y preferencias.

Supone que el problema de buscar la “asignación óptima de recursos” puede entenderse exclusivamente en términos de un intercambio de bienes y recursos, y que la eficiencia es por tanto una *eficiencia del intercambio* (se excluyen, por ejemplo, los acuerdos mutuos más o menos espontáneos, los intercambios impuestos por alguna autoridad y las decisiones que resultan de un proceso de planificación).

Finalmente, supone que podemos ignorar la paradoja de acercarnos a una meta infinitamente lejana (el óptimo) por medio de pasos finitos.

Entonces, y solo entonces (en “el límite”), haciendo abstracción de la equidad, las desigualdades, la incertidumbre, la injusticia, los juicios que deciden sobre vida o muerte, la eficiencia que trasciende los intercambios y la actuación de acuerdo con valores; la optimalidad de Pareto resultaría ser un concepto “útil”, aunque su pertinencia económica resulte insustancial.

VI. El óptimo paretiano y el teorema del segundo óptimo

El óptimo de Pareto es claramente un concepto anti-institucional, como también lo son el equilibrio general competitivo y la competencia perfecta, hecho que queda claro en la simetría de los dos teoremas fundamentales del bienestar.

Siendo así, acercarse mediante pasos finitos (calculados y calculables) a una meta infinitamente lejana, no solo puede frustrar el objetivo, sino incluso convertirlo en su contrario. Esto último es necesariamente el caso cuando el objetivo involucra, no una optimalidad local, sino a la sociedad entera.

Y aunque se puede tener conciencia de la no factibilidad del tiempo espacio trascendental y del orden espontáneo, la ilusión trascendental de pretender alcanzar “ideales” (conceptos trascendentales) como la competencia perfecta o el óptimo paretiano aparece siempre que:

- i. El mercado (o la planificación, o el progreso técnico) se interpreta como un mecanismo o instrumento que hace posible el acercamiento gradual (asintótico) al concepto del tiempo espacio trascendental, esto

es, al orden espontáneo o al equilibrio general. En este caso, el orden institucional se concibe como un simple instrumento que permite el acercamiento gradual al concepto trascendental.

- ii. Se asuma que existe una relación de continuidad (un *continuum*) entre el orden espontáneo y el orden del mercado (en general, el orden institucional)⁶. Pero si este *continuum* se concibe como algo imposible, tenemos un escenario propicio para el surgimiento de ideas como el teorema del *second best*.

En cualquier caso, también surgen mitos del tipo “automatismo de mercado”, “automatismo de la planificación” o “automatismo del progreso técnico infinito”.

En cuanto concepto trascendental, el óptimo de Pareto conlleva una búsqueda de este tipo (por aproximación asintótica). Pero se trata de una búsqueda improcedente, incoherente y, por tanto, dogmática.

Lipsey y Lancaster al parecer se percataron de esta incoherencia. No cuestionaron abiertamente el dogma, pero sí el camino para llegar a él.

¿Qué dice este teorema?

"El teorema general del segundo mejor óptimo establece que si en un sistema de equilibrio general se introduce una restricción que impide el logro de una de las condiciones Paretianas, las otras condiciones, aunque todavía sean alcanzables, en general ya no son deseables. En otras palabras, si una de las condiciones del óptimo Paretiano no se puede cumplir, entonces solo se puede lograr una situación óptima apartándose de todas las demás condiciones Paretianas. La situación óptima finalmente alcanzada puede denominarse un óptimo segundo mejor, porque se logra sujeto a una restricción que, por definición, excluye el logro de un óptimo Paretiano" (Lipsey y Lancaster, p. 11, traducción propia).

6 La crítica a esta idea de un *continuum* que hace posible la tendencia a un equilibrio trascendental fue realizada tempranamente por los críticos sociales del siglo XIX, incluido Marx. Tres fenómenos en particular contradicen, según estos críticos, esta hipótesis: i) la sumisión de la persona al individuo propietario, que hace colapsar la espontaneidad del sujeto, ii) las crisis económicas y los grandes desequilibrios que crea, especialmente en la distribución de la riqueza, iii) la lucha de clases, que señala la aparición de poderes económicos y sociales no previstos por los teóricos liberales, poderes muy distintos de las simples diferencias cuantitativas que más adelante los economistas neoclásicos van a expresar en términos de “poder de mercado”.

Si analizamos este teorema a partir de los resultados anteriores sobre los conceptos y las ilusiones trascendentales, podemos recapitular lo siguiente:

1. El teorema reconoce o al menos intuye que el óptimo de Pareto es un concepto trascendental no factible, aunque no lo exprese de manera consciente ni utilice esta expresión (“concepto trascendental”). Recordemos que las condiciones que deben prevalecer simultáneamente para que exista el óptimo, requiere de los mismos supuestos trascendentales incorporados en el modelo de la competencia perfecta.
2. El teorema es un intento de evitar la ilusión trascendental que ocurriría por la vía de la aproximación gradual hacia una meta infinita realizando pasos finitos: *“si una de las condiciones necesarias para lograr un óptimo de Pareto no es factible, las otras, a pesar de ser teóricamente posibles, dejan de ser deseables”*. Es imposible acercarse a una meta infinitamente lejana por pasos finitos.
3. Por tanto, el teorema procura sentar las bases para algún tipo de *realismo político* que permita no caer en la ilusión trascendental señalada en el punto anterior.
4. Si todas las condiciones del óptimo no se dan simultáneamente (lo que solo podría resultar por arte de magia), la búsqueda de la optimalidad subvierte la misma meta de su progreso, dado que: i) *si una de las condiciones del óptimo Paretiano no se puede cumplir, entonces solo se puede lograr una situación óptima apartándose de todas las demás condiciones*⁷, ii) la búsqueda de la mayor “eficiencia asignativa” es compatible con la obtención de la máxima desigualdad (Sen 2008) y, por tanto, con la destrucción de la convivencia humana.
5. El teorema sugiere (aunque no esté en su formulación) que la búsqueda ingenua del óptimo de Pareto es un claro ejemplo de una metafísica que intenta dar el salto del tiempo/espacio real al tiempo/espacio trascendental sin siquiera preguntar si este salto es posible⁸.

7 Lipsey y Lancaster ilustran este punto señalando que es posible alcanzar una curva de indiferencia más alta (una mejora en el bienestar) si, en presencia de una restricción que impide obtener el óptimo de Pareto, nos apartamos del resto de condiciones de optimalidad, aunque sean alcanzables.

8 Para poder pasar de una situación definida en el tiempo-espacio real en la que no se cumplen todas las condiciones del óptimo, a otra en la que sí se cumplen (en el tiempo-espacio trascendental) habría que demostrar, como ya ha sido señalado, que existe un continuum entre la situación del tiempo-espacio real y la del tiempo-espacio trascendental que haga posible este salto. Presuponer simplemente este continuum es una posición ideológica que también puede llevar a la parálisis política. Por ello la advertencia de Lipsey y Lancaster es relevante.

6. Sin embargo, el teorema presenta una paradoja: los mismos problemas para la obtención del óptimo pueden surgir para la obtención del segundo mejor, y para la obtención del tercer mejor, y así sucesivamente. Nuevamente aparece la ilusión trascendental de alcanzar una meta infinitamente lejana por pasos finitos. ¿Cómo podemos salir de este círculo vicioso de “mala infinitud”? Solamente una *acción política informada y participativa* puede romper este círculo vicioso.

Estamos entonces ante la siguiente disyuntiva: la teoría del óptimo paretiano, con su ilusión de perfección, pretende sustituir a la política necesaria para lograr aumentos efectivos de bienestar (aquí reducido a “utilidad”), por su atadura al misticismo de la perfección de un mecanismo de funcionamiento. Este abandono de la política es notorio por su equivalencia con el equilibrio general competitivo (primer teorema del bienestar, mano invisible).

Además, no solo los “mercados perfectos” asumen que los mercados reales son una “desviación” de los primeros. El concepto de óptimo es también una *medida de evaluación* derivada de un concepto trascendental de perfección, y lo real nuevamente se entiende como una desviación de lo perfecto, de lo óptimo.

Además, la optimización (de la eficiencia de un mecanismo de funcionamiento) como *criterio de racionalidad de la acción*, borra cualquier otro valor ético que se le oponga e ignora completamente el lugar de los derechos humanos del ser humano. La ética de los mecanismos de funcionamiento y la ética de la optimalidad de Pareto como un caso particular, es doblemente reducida a una eficiencia formal del intercambio.

VII. Optimalidad paretiana: la eficiencia transformada en ética del mercado

No hay teoría social (que se refiera a la sociedad en su conjunto) que no formule conceptos trascendentales y que no interprete las estructuras sociales a partir de ellos. En el caso de la economía neoclásica, los conceptos trascendentales cruciales son el equilibrio general competitivo y la competencia perfecta. Además, en los conceptos trascendentales de cualquier teoría social hay implícitos, necesaria e inevitablemente, un conjunto de valores sin los cuales la racionalidad de la sociedad como totalidad es impensable.

Así, por ejemplo, la ética del liberalismo es una ética de la igualdad (formal), de la libertad (contractual), de la propiedad privada (privativa) y del interés general (definido a partir del interés particular de la clase dominante).

La igualdad es *contractual* porque se establece en los términos de una reciprocidad entre *individuos propietarios* que realizan contratos voluntarios para intercambiar sus mercancías.

La libertad es *formal* porque expresa la relación entre los sujetos condicionada por leyes exteriores (la ley del valor en Marx) ajenas a la libre espontaneidad del sujeto.

La ética paretiana modifica esta concepción ética del liberalismo, pero lo hace de una manera tal que sea compatible con la ética del liberalismo. Es una *ética de la eficiencia del intercambio* y, por tanto, una *eficiencia abstracta*⁹. Su compatibilidad con la ética del liberalismo exige dos condiciones:

- i. Que la noción de eficiencia coincida con la de igualdad¹⁰,
- ii. Que la eficiencia además coincida con el interés general y su optimalidad en términos de bienestar (utilidad).

Esto es precisamente lo que formulan los dos teoremas del bienestar, que sin problema alguno se aceptan como resultados normativos compatibles con la teoría (marco categorial) del equilibrio general competitivo. En efecto, estos teoremas incluyen juicios determinados sobre la igualdad (formal) y sobre el interés general y su optimalidad.

Pero este paso hacia la eficiencia óptima y las dos condiciones recién mencionadas, solo se pueden expresar por medio de un modelo de *equilibrio trascendental* (en el tiempo/espacio trascendental), en correspondencia con el modelo de competencia perfecta, que justamente es un modelo de equilibrio trascendental, como también lo es el modelo de equilibrio general walrasiano Arrow-Debreu.

Pero falta otra condición para que el modelo tenga pretensión de ser “operativo”: se debe interpretar el mercado (una institución real) como capaz de realizar una aproximación asintótica hacia los resultados del modelo de equilibrio trascendental. Y como hemos visto, esto justamente es lo que pone en duda el teorema del *second-best*.

9 La eficiencia es abstracta, porque la optimización que propugna hace abstracción de las condiciones que hacen posible la continuidad de la vida, la del ser humano y de la naturaleza.

10 “... la igualdad, lograda voluntariamente, representará una asignación eficiente (criterio del óptimo de Pareto) de los recursos” (Hirshleifer, 556).

En resumen, en el marco de la optimalidad paretiana, la eficiencia abstracta (del intercambio) se transforma en una ética, y más precisamente, en una ética de la identidad entre esta eficiencia y la igualdad. En esto se diferencia de la ética del liberalismo.

VIII. Una nueva mirada a las limitaciones de la optimalidad paretiana

Podemos ahora presentar de manera resumida algunas otras limitaciones del criterio de optimalidad de Pareto, además de la ilusión trascendental que intrínsecamente contiene. Son básicamente cuatro:

1. Cualquier prueba del óptimo requiere de un conocimiento perfecto como presupuesto de toda evaluación: para ser objeto de la ciencia, la realidad previamente debe ser perfectamente determinada, pero no existe (ni puede existir) ninguna prueba que nos diga si algo está perfectamente determinado, a menos que seamos seres omniscientes.
2. No se trata de un óptimo en términos de *convivencia humana*, lo que sería de esperar para una ciencia social, sino en términos de la eficiencia abstracta de un mecanismo de funcionamiento. Y si bien el propio mecanismo puede exigir mejoras para las personas, solo lo hace en términos de las necesidades que impone su propio funcionamiento¹¹.
3. El criterio de Pareto es también profundamente conservador en el siguiente sentido: al insistir en la eficiencia como el valor supremo, solo contempla transformaciones sociales en términos de “desarrollo”, “innovaciones tecnológicas” y “modernización”, siempre dentro del marco estructural y el orden establecido, renunciando a cualquier alternativa al desarrollismo que apunte hacia una nueva sociedad.
4. En la optimalidad de Pareto, alguno mejora su bienestar mientras los otros al menos no empeoran. Pero esto no excluye la posibilidad de que la mejora de alguno se corresponda con (e incluso se deba a) la no mejora de los otros. No solo es un criterio limitado de optimalidad, también es un criterio incoherente.

11 Hinkelammert brinda el siguiente ejemplo: “En la segunda mitad del siglo XVIII, fueron los propios militares ingleses quienes exigieron mejores salarios para los obreros. Como eran también eventuales reclutas para el ejército, resultó que, como consecuencia de los salarios de hambre que recibían, apenas podían caminar como soldados hasta el lugar de la batalla. Para que pudieran llegar fuertes a las batallas, necesitaban mejores salarios y mejor alimentación. No era para que vivieran mejor, sino para que tuvieran la fuerza necesaria para poder combatir mejor en las batallas de los militares” (Hinkelammert 2022, 196).

IX. Eficiencia formal y eficiencia reproductiva

Un sistema de división social del trabajo solo es factible económicamente si a largo plazo logra garantizar un producto social global que, al menos, permita cubrir: i) la subsistencia física de todos los productores y los no productores, ii) la reposición física de los medios de producción desgastados, iii) la reproducción del medio ambiente natural que sirve de soporte a la reproducción de la vida humana, iv) un excedente o producto neto que además permita cubrir los costos no productivos: costos del intercambio del producto, costos de almacenamiento y costos de conservación del producto social (consumido y no consumido en un periodo dado).

La eficiencia formal no permite obtener ninguna conclusión acerca de esta factibilidad material del sistema, que en última instancia debe garantizar la reproducción material de la vida de todos y, por tanto, también de la naturaleza. Si esta factibilidad no se asume explícitamente, la eficiencia formal podría no tener ningún sentido.

Podemos decir que la eficiencia como criterio de racionalidad económica es un criterio de “segundo orden”, del cual no se deriva, *per se*, ningún criterio de factibilidad y, por ende, de racionalidad económica propiamente dicho.

Sin embargo, no se trata de disminuir la importancia del criterio de eficiencia formal, ya que la misma reproducción material de la vida humana exige respetar el criterio de eficiencia en cuanto criterio necesario: si la factibilidad material ignora completamente el criterio de la eficiencia, pueden resultar grandes ineficiencias que incluso malogren la misma factibilidad material.

Pero la eficiencia en sí misma no revela de manera directa su necesaria inserción en la reproducción material de la vida. No contiene de por sí una referencia constructiva. Si se quiere destruir el mundo “eficientemente”, así mismo haría falta respetar el criterio de la eficiencia formal hasta el momento mismo en que la destrucción haya sido consumada. Por eso, la eficiencia debe ser *eficiencia reproductiva*. Un proceso de producción es eficiente en términos reproductivos si al generar un determinado producto reproduce al mismo tiempo las fuentes de la riqueza, que en última instancia son la naturaleza y el ser humano.

Resulta entonces, para poner un empleo que resulta embarazoso para el criterio de Pareto, que la distribución de los ingresos no expresa simple-

mente un asunto de equidad o un “juicio de valor”. Si la desigualdad es tal que no permite la sobrevivencia de todos los productores, el sistema mismo de coordinación del trabajo social queda en entredicho, más aún si tomamos en cuenta la necesaria interdependencia entre todos los productores y la eco-dependencia de estos de la naturaleza. Desde esta perspectiva, la distribución de los ingresos es un juicio vida-muerte y, por tanto, un juicio de hecho que una economía que no reduzca la eficiencia a un asunto formal debe tomar en cuenta.

Como es consabido, la curva de contrato paretiana contiene muchos (infinitos) puntos de optimalidad, cada uno con diferentes distribuciones de los recursos. Si algunos, muchos o incluso una cantidad infinita de esos puntos (un segmento de la curva) no garantizan la eficiencia reproductiva, entonces es claro que el criterio de Pareto no solo es incompleto, sino también inconsistente para la racionalidad económica.

En resumidas cuentas, desde el punto de vista de la equidad, un concepto de eficiencia abstracta como el de Pareto, no resulta ser una condición necesaria para un óptimo social, excepto en el caso extremo de que la distribución de los recursos implícita sea considerada y aceptada como equitativa y justa por la sociedad.

X. Óptimo paretiano y óptimo marxiano

La imaginación y conceptualización de sociedades perfectas no es exclusiva de la teoría económica neoclásica. Distintos pensadores las formulan desde diversas visiones utópicas. En este apartado, queremos contraponer al criterio de optimalidad (eficiencia) de Pareto lo que podemos llamar el “criterio marxiano de optimalidad”, que no se basa en la optimalidad o perfección de un mecanismo de funcionamiento, sino en una convivencia humana perfecta.

Marx no desechó el uso de conceptos trascendentales, que ya eran empleados por Hegel y por el pensamiento liberal-iluminista, pero los convirtió en una herramienta crítica para juzgar las estructuras enajenadas de dominación.

El positivismo del siglo XX retoma la idea de mundos perfectos, pero se refiere a ellos en términos de mecanismos de funcionamiento, haciendo equivalentes los conceptos de optimalidad y de máxima eficiencia y, de paso, haciendo abstracción de la ética en la construcción de estos mecanismos, lo

cual sin embargo resultó paradójico, porque no es posible hablar de “el mejor de los mundos posibles” sin alguna referencia a valores.

Marx, en cambio, no buscará criterios para la perfección de un mecanismo de funcionamiento, sino para lograr una convivencia humana perfecta. El “óptimo marxiano” se puede expresar a través de tres criterios de racionalidad (principios) que, si bien constituyen valores, de ninguna manera son simples juicios de valor en el sentido de Max Weber. Estos son:

1. *El principio de la justicia del bien común*: “De cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades”, una expresión de raíz bíblica que en la modernidad proviene de los socialistas franceses y que Marx la popularizó en su Crítica del Programa de Gotha de 1875¹².

Este primer principio no representa una simple justicia del intercambio (eficiencia), como en Pareto, sino una justicia de producción y consumo en convivencia humana perfecta o, resumidamente, una justicia de la plena satisfacción de las necesidades humanas. Es también un *criterio de racionalidad* basado en un juicio vida/muerte, no en un juicio de racionalidad medio-fin. Pero es claramente un concepto trascendental y, por tanto, no es una meta directamente realizable, aunque orienta una acción racional (racionalidad de la convivencia).

2. *El principio de la autorrealización humana*: “En sustitución de la antigua sociedad burguesa, con sus clases y sus antagonismos de clase, surgirá una asociación en que el libre desarrollo de cada uno será la condición del libre desarrollo de todos” (Marx/Engels 1976, 130, enfatizado nuestro). Tenemos aquí un resumen sintético de lo que, según Hinkelammert, es un humanismo de la praxis: el libre desarrollo de todos solamente es posible, si está asegurado el libre desarrollo de cada uno. Pero también expresa: “yo me puedo desarrollar libremente si todos se pueden desarrollar libremente”.

12 De este principio Hinkelammert obtiene un importante corolario, que presenta a su vez como principio: “Principio de la justicia del salario. Este principio de justicia estipula que ningún salario es justo si el asalariado que lo recibe no puede vivir dignamente [...] Es un juicio sobre el ingreso por el trabajo. Su justicia no se mide por el cumplimiento de alguna ley, en particular la ley del mercado, sino por la capacidad del asalariado de vivir dignamente”. (Hinkelammert 2018, 88).

El “libre desarrollo de cada uno como condición del libre desarrollo de todos” es, de hecho, la *definición de libertad*, tal como la concibe Marx: somos libres si todos y cada uno son libres. Es también un *criterio de racionalidad* de la actuación humana, no un criterio de eficiencia abstracta. Además, esta definición de libertad no recusa de la responsabilidad humana por los efectos de sus actuaciones ni hace caso omiso de la solidaridad. Es una autorrealización que resulta de la emancipación de todos.

Por tanto, este principio también excluye que el desarrollo libre de algunos se base en el desarrollo impuesto, forzado o enajenado de los otros. Si es una autorrealización, esta tiene que ser libre para todos¹³. Para Marx, esto vale especialmente a propósito del “libre mercado”, ya que este reprime el desarrollo libre de una gran parte de la humanidad (y en última instancia, de *todos*), con el resultado de que la libertad de *todos* (inclusive la de aquellos que creen que se desarrollan en libertad) está afectada negativamente.

3. *El principio de la autorregulación comunista de la producción/consumo*. Esta solo será posible en una “asociación de hombres libres” en las que prevalecen relaciones humanas directas sin ningún tipo de estructura de enajenación y en las que el trabajo sea “directamente social”. Marx la formula en términos de una coordinación del trabajo social *ex ante* y espontánea.

Coordinación ex ante significa una coordinación plenamente consciente, transparente y socialmente planificada, tal como la formula en el apartado 4 del capítulo I de *El capital*: “... hombres libremente socializados, bajo su gobierno consciente y planificado” (Marx 2014, 79).

Coordinación espontánea significa que “... en la sociedad comunista ... cada individuo no tiene acotado un círculo exclusivo de actividades, sino que puede desarrollar sus aptitudes en la rama que mejor le parezca” (Marx/Engels, 1976: 32).

En esta “regulación comunista de la producción”, además, el trabajo se transforma en “libre juego” de las fuerzas físicas y espirituales del ser humano, y el acuerdo mutuo entre sujetos asegura la convivencia prescindiendo de toda institucionalidad represiva exterior.

13 Como antes vimos, este no es el caso de la optimalidad paretiana, que no excluye que la mejora de uno se base en la no mejora de otros.

Este concepto de “regulación comunista de la producción” expresa además una característica central del método dialéctico de Marx que aparece claramente en los dos primeros principios: la correspondencia o convergencia entre el análisis funcional de la sociedad y el plano de los valores. La regulación comunista de la producción maximiza el rendimiento económico al tiempo que logra la plena realización de la igualdad y la libertad humanas. La perfección institucional aparece en total asociación con los valores del orden espontáneo¹⁴.

De estos tres principios Marx deriva su *imperativo categórico*. Si el ser humano es libre de toda enajenación y dominación, entonces él mismo (y ningún dios o institución) es el ser supremo para el ser humano, de donde se impone el imperativo categórico de “*echar por tierra todas las relaciones en que el ser humano sea un ser humillado, sojuzgado, abandonado y despreciable*”. (Marx, citado en Fromm 2009, 230). A este imperativo categórico Marx agregará luego, gracias a sus estudios de la economía política, la obligación de desterrar también toda condición de explotación, discriminación y pauperización de la dignidad humana. Se trata del *criterio central para la acción emancipatoria, el humanismo de la praxis*.

Obviamente, estos principios para una convivencia humana perfecta son *conceptos trascendentales*. Y Marx no pretende que estos criterios estén libres de toda ética, al contrario, se conjugan con una *ética de la vida* que incluye i) un juicio sobre la libertad humana, ii) un juicio sobre la igualdad humana, iii) un juicio sobre el vínculo del ser humano con la naturaleza.

La libertad humana de Marx es contraria a la libertad contractual del liberalismo, y su concepto de *igualdad humana* también es opuesto a la igualdad formal del liberalismo. Esta consiste en expresar, en las relaciones con los otros, recíprocamente, lo que cada uno verdaderamente es y lo que cada uno espontáneamente quiere ser, sin ningún tipo de imposición por “leyes exteriores”. En este *reconocimiento mutuo*, la igualdad coincide con la libertad.

Los dos primeros principios se pueden combinar: tener todo en común no significa un colectivismo arcaico (y autoritario), sino, gozar de los bienes

14 Esta maximización del rendimiento exige una determinada relación con la eficiencia, por lo que es en absoluto desechada, aunque sí implica una renuncia al fetiche de hacer determinar el progreso humano del crecimiento tecnológico infinito. Implica, por tanto, un “dominio” de la eficiencia.

por parte de los unos, sin condenar a morir a los otros y sin excluirlos del goce de tales bienes. Como imagen límite de la convivencia humana aparece una situación en la cual la pura espontaneidad humana frente a sí, frente a los otros y frente a la naturaleza, ya no puede entrar en contradicción con la vida ni con el goce de ella de ningún otro.

La satisfacción de la necesidad, el goce y la plenitud de unos no debe excluir ni condenar a muerte a los otros. Ciertamente es un concepto trascendental (una “imagen límite”), pero es una trascendentalidad “en el interior de la vida real y material de los hombres”, que se opone a la dominación y al acaparamiento de la riqueza.

Se ha dicho (Sen 2008, 53), que el criterio de optimalidad de Pareto es un “piso” indiscutible (pero incompleto) para la consecución del máximo bienestar social, una condición necesaria pero no suficiente. Pero en el caso de Marx, este piso no es necesario ni suficiente para humanizar la sociedad. Para la convivencia humana este “piso” lo podemos establecer en los términos que utilizó Jean Paul Sartre: Un mundo humanizado sería “... un mundo en el que la imposibilidad de la vida humana sería el único imposible” (citado en Hinkelammert 1970, 242).

Esto se relaciona con una sociedad que da *suficiente* para todos, aunque no cumpla necesariamente con la convivencia humana perfecta¹⁵.

XI. A manera de conclusión. Optimalidad paretiana y optimalidad marxiana: dos visiones contrapuestas sobre la imaginación de mundos perfectos

En el siguiente recuadro resumimos los principales puntos contrapuestos que se han dilucidado entre las visiones paretiana y marxiana de optimalidad (imaginación de mundos perfectos). En el caso de Marx, aunque no utiliza el término “optimalidad”, su concepto trascendental de una convivencia humana perfecta es claramente una visión contrapuesta a la optimalidad paretiana.

15 No abordamos en este artículo el problema de cómo replantear el proyecto histórico de la liberación humana (que tiene como horizonte la convivencia humana perfecta) ante la no factibilidad trascendental del orden espontáneo o de cualquier otro “óptimo” en el tiempo-espacio trascendental.

Optimalidad paretiana y optimalidad marxiana: puntos contrapuestos

Puntos de comparación	Optimalidad paretiana	Optimalidad marxiana
Sobre la imaginación de una sociedad perfecta	Perfección de un mecanismo de funcionamiento (el sistema de precios, el mercado): la competencia perfecta	Perfección de la convivencia humana: regulación comunista de la producción (coordinación <i>ex ante</i> y espontánea de la coordinación del trabajo social)
Significado de la optimalidad	Un estado social en el que no se puede aumentar la utilidad de uno sin reducir la utilidad de otro.	Una asociación en la que el libre desarrollo de cada uno sea condición para el libre desarrollo de todos.
Eficiencia	Prevalece una eficiencia del intercambio (intercambio de bienes, intercambio de factores productivos)	La eficiencia formal debe estar supeditada a una eficiencia reproductiva de la vida
Libertad	Libertad contractual: libre contratación entre poseedores de mercancías jurídicamente iguales	Libertad humana: que cada uno sea lo que verdaderamente es y lo que espontáneamente desea ser
Igualdad	Igualdad formal: igualdad entre poseedores de mercancías que intercambian valores equivalentes	Igualdad humana: reconocimiento mutuo y recíproco entre sujetos libres
Justicia distributiva	No se considera la justicia en la distribución de los recursos (juicios de valores)	Principio comunista de distribución: de cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades
Sobre la individualidad	Individuos atomísticos, independientes y autónomos	sujetos sociales, interdependientes, ecodependientes, conscientes y responsables de sus actos.
Interacción y relacionamiento entre los individuos/sujetos	Un mundo de mercados completos y sin externalidades, sin interdependencias externas al mercado	Un mundo de relaciones humanas directas, sin estructuras enajenantes y de dominación.
Racionalidad	Racionalidad instrumental medio-fin	Los juicios de racionalidad instrumental deben estar supeditados a los juicios de racionalidad vida-muerte
Juicios de valor	Supuestamente no son parte de la teoría “pura”, pero todo el análisis presupone una ética funcional del mercado con sus respectivos valores	Los juicios de valor pueden dar lugar a (constituir) juicios vida-muerte (juicios de hecho). Convergencia entre el análisis funcional y el análisis en términos de valores
Ética y eficiencia	La eficiencia se transforma en una ética que guía el comportamiento racional y egoísta de los actores	Prevalece una Ética de la vida: una ética para que la sociedad pueda vivir, en la perspectiva de una convivencia humana perfecta
Reconocimiento de la no factibilidad trascendental	Ausente: prevalece la tesis del automatismo del mercado y de un <i>continuum</i> entre lo real y lo perfecto (trascendental)	Presencia ambigua: prevalece la tesis de la posibilidad de una estructura socialista no enajenada que sirva de tránsito hacia la convivencia humana perfecta

En resumen, el contraste entre ambas visiones pone al descubierto conceptualizaciones contrapuestas sobre la imaginación de mundos perfectos. En la visión paretiana la perfección alude a la eficiencia de un mecanismo de funcionamiento, mientras que en la visión marxiana la perfección se refiere a las relaciones humanas libres de toda estructura enajenante para una convivencia perfecta.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahijado, M. (1985); *Economía de mercado y equilibrio general*. Pirámide, Madrid.
- Fromm, E. (2009); *Marx y su concepto del hombre. Incluye "Manuscritos económico-filosóficos"* de Karl Marx. Fondo de Cultura Económica, México.
- Hinkelammert, F. (1970); *Ideologías del Desarrollo y Dialéctica de la Historia*. Editorial Paidós, Buenos Aires.
- Hinkelammert, F. (2018); *El humanismo de la praxis. El ser humano como ser supremo para el ser humano*. Manuscrito, San José, Costa Rica.
- Hinkelammert, F. (2022); *Cuando Dios se hace hombre el ser humano hace la modernidad. Crítica de la razón mítica en la historia occidental*. Segunda edición ampliada y revisada. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica.
- Hirshleifer, J. (1988); *Microeconomía. Teoría y Aplicaciones*, Prentice Hall, México.
- Lipsey, R.G. y Lancaster, K. (1956); *The General Theory of Second Best*. The Review of Economic Studies, Vol. 24, No. 1 (1956-1957), pp. 11-32.
- Marx, K. (2014); *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I, Libro I. El proceso de producción del capital*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- Marx, C. y Engels, F. (1976); *Obras Escogidas, Tomo I*. Editorial progreso, Moscú.
- Mintzer, A. (2020); *Rethinking Pareto Efficiency*. Berkeley Economic Review. Posted On December 3, 2020
- Mora, H. (2023); *La crítica de Franz Hinkelammert al uso (y abuso) de conceptos trascendentales en la teoría económica. Competencia perfecta, optimalidad de Pareto y soberanía del consumidor*. Universidad Nacional, Costa Rica, Escuela de Economía.
- Runes, D. (1981); *Diccionario de Filosofía*. Editorial Grijalbo, México.
- Sen, A. (2008); *Valoraciones económicas y filosofía moral*, en Sen (2008) *Sobre Ética y Economía*, Alianza Editorial, Madrid.

ACERCA DEL AUTOR

Dr. Henry Mora Jiménez. Economista posdoctorado en Bienes Públicos por la Universidad de Tilburg (Países Bajos), Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (Costa Rica), Profesor e Investigador en la Escuela de Economía de la Universidad Nacional (Costa Rica), coautor junto con Franz Hinkelammert de *Hacia una economía para la vida*, obra con cinco ediciones entre 2005 y 2016. Líneas de investigación: economía para la vida y teoría crítica del mercado

Nuevos desafíos, viejas preguntas para la clase trabajadora en América Latina

New defies, old questions for working class in Latin America

Pedro Rafael Corona Guerrero*

* Pedro Rafael Corona Guerrero. Profesor del área de Economía Política, Facultad de Economía, UNAM, coronap44@gmail.com

RESUMEN

En el presente artículo se analizarán algunos aspectos referidos a los efectos que ocasiona la implementación estricta del esquema neoliberal, entendido como proceso de acumulación de capital, particularmente, en América Latina sobre el conjunto de la clase trabajadora. En este sentido, el interés es por establecer un diálogo a través de una interpretación crítica tendente a comprender la configuración contemporánea del capitalismo en esta región. En el primer apartado se pone en cuestión la aplicación del neoliberalismo en América Latina; en el segundo se sugiere la corriente derivada de este modelo económico-social. En el tercero se presentan algunos desafíos ante los que deja este desarrollo actual del capitalismo a la clase trabajadora; en el cuarto apartado se consideran algunas preguntas que dejan estos desafíos. Finalmente, como conclusiones, se plantea la necesidad de alianzas entre los diversos movimientos anti-capitalistas de la actualidad.

Fecha de recepción:
11 de agosto de 2024

Fecha de aceptación:
28 de octubre de 2024

Fecha de publicación:
02 de diciembre 2024

Palabras clave: Clase trabajadora, neoliberal, acumulación de capital, Marx, América Latina.

ABSTRACT

In this article it will analyze some aspects of the effects caused by the strict implementation of a neoliberal scheme, understood as a process of capitalist accumulation, particularly, in Latin American countries on the entire working class. In this sense, the interest is to stand a dialogue through a critical interpretation that takes to understand the current configuration of capitalism in this region. The first section questions the establishment of neoliberalism in Latin America. In the second one it is suggested which social stream is rising from this social-economic model. In the third is posing some defies which the labor class is put against. In section four it is presented some questions those defies leave at. Finally, it offers some conclusions on the need for social movements current counter capitalists get allied.

Key words: Working class, neoliberal, capital accumulation, Marx, Latin America.

INTRODUCCIÓN

En el presente artículo se analizarán algunos aspectos referidos a los efectos que ocasiona la implementación estricta del esquema neoliberal -actual proceso de acumulación de capital- particularmente en los países de América Latina sobre el conjunto de la clase trabajadora.

De inicio, cabe destacar que a partir de reformas económicas se pretendía lograr el *desarrollo económico* de la región latinoamericana con apoyo del gran capital trasnacional y los gobiernos neoliberales. Sin embargo, no se tuvieron los resultados esperados y en su lugar se agudizaron las contradicciones económicas, políticas y sociales para el conjunto de la población de América Latina. En este escenario abrumador en que ejerce el capital en sus múltiples configuraciones, los sectores marginados han planteado estrategias organizativas en el corto y mediano plazo para revertir este proceso, que tendrá como reto, articular la lucha social en una sola.

Se reconoce que, durante las últimas décadas, en la región latinoamericana el pilar del proceso de acumulación de capital tiene sustento en el libre mercado, lo cual ha provocado altos niveles de concentración y centralización del capital, y se han exacerbado las diferencias entre las clases sociales: las burguesías nacionales se han visto obligadas a ceder espacios al gran capital internacional en los diferentes sectores de la producción, incluso los de entretenimiento y de nuevas tecnologías y, en contraposición, la clase trabajadora ha resultado afectada a lo largo de esta etapa, es decir, se ha vulnerado en forma creciente su proceso de reproducción, no sólo porque los salarios se han mantenido estancados, sino porque se han perdido derechos políticos y sociales conseguidos en la etapa previa.

Ante este panorama, la clase trabajadora latinoamericana ha dado la batalla en diferentes frentes contra el gran capital; tanto a nivel local, como a nivel regional, el Foro de Sao Paulo constituyó un referente de discusión colectiva de múltiples actores contra - capitalistas; en este mismo sentido es importante destacar la relevancia de los *gobiernos progresistas* que surgieron en las últimas décadas. Este proceso desde luego ha tenido grandes aciertos y desaciertos en su singularidad –que requiere una revisión profunda-; el gran capital ha respondido con severos programas de ajuste, reformas económicas que ha sumado en grado creciente su dominio regional hasta llegar a su cuarta generación en buena parte de América Latina.

La aplicación de estas reformas económicas, han repercutido significativamente en la clase trabajadora, vulnerando su carácter contestatario, debido a la dificultad para asumir la identidad de clase proletaria, revolucionaria. Consideramos que una de las formas en que la clase trabajadora latinoamericana podrá reencausar el cuestionamiento a los regímenes neoliberales, es mediante un horizonte teórico programático en donde se definan planes y estrategias en el corto, mediano y largo plazo. Esta confrontación contra sistémica habrá de sostenerse a partir de recuperar los fundamentos del discurso crítico materialista, como discurso para la acción, encaminado a la transformación social, en el que se define un objetivo final con base a un proyecto teórico – político.

Reivindicar la teoría de Marx desde las condiciones materiales y sujetos sociales de Latinoamérica constituye una tarea que destacados pensadores marxistas de la región desarrollaron en décadas anteriores. En ese sentido, la tarea consiste en recuperar esos postulados a la luz de la situación actual, pues se ha abierto un desafío crucial: el discurso crítico necesita volver a

recuperarse en los centros de trabajo, en las Universidades y en los espacios de organización colectiva para que puedan plantearse y en su caso discutir las *demandas sociales* que apremian ser atendidas en relación con las necesidades de la población.

La lectura de *El capital* se convierte en discurso liberador que habrá de revisarse y discutirse en los centros de trabajo y en cada una de las organizaciones sociales, cuyo propósito consista en encarar las contradicciones del sistema capitalista, sobre todo en estos momentos, de gran escepticismo. de Sousa y Mendes (2017, 8), escribieron a propósito:

“En el plano internacional, hay en el ambiente una mezcla tóxica de ausencia de alternativas y de agravamiento de la crisis, una entidad mutante que se despliega en crisis económica, financiera, política, ecológica, energética, civilizacional. Esta mezcla tóxica genera una sensación tanto de algo que termina, como de que es imposible que surja algo nuevo. Como diría Antonio Gramsci, es un tiempo de monstruos...”

La práctica política en nuestros días consistirá en plantear *cómo interpretar* y poner en práctica este discurso de transformación social, que ya es por demás un *desafío* en el plano metodológico y de organización político y social.

En este sentido este artículo pretende establecer un *diálogo* a través de las interpretaciones que se han realizado de la teoría de Marx en Latinoamérica, que permita comprender la configuración contemporánea del capitalismo en nuestra región, sobre todo a partir de las *modificaciones* técnico materiales y de organización en los procesos de trabajo, y que desde estos espacios se puedan descubrir planteamientos estratégicos y programas de acción, que habrán de concretarse en *desafíos* para revertir los embates del capital.

Así, en el primer apartado se plantean algunos aspectos que caracterizan el momento histórico alcanzado por el capitalismo. En el segundo apartado, se plantea la corriente ideológica que se impone sobre la base de ese desarrollo alcanzado por el capitalismo, al que se denomina neoliberalismo. En el tercer apartado, entonces, se plantea la definición de algunos desafíos que derivan para la clase trabajadora de ese desarrollo. En el cuarto, se plantea, finalmente, el conjunto de preguntas que podrían guiar a la respuesta de los trabajadores ante esos desafíos. Finalmente, es posible presentar algunas conclusiones que abren espacios al diálogo sobre la presente situación del capitalismo en general y de la clase trabajadora en particular.

1. Límites del neoliberalismo en América Latina.

El capitalismo de fines de los años sesenta mostraba francas señales de desestabilización. El patrón de acumulación de capital basado en la promoción del desarrollo económico, mediante la intervención del Estado, mostraba señales de agotamiento. En ese contexto, las primeras crisis económicas de los años setenta: la quiebra de Bretton Woods (1971) que sustentaba el respaldo del oro con el dólar, así como la crisis del petróleo (1973) anunciaban un proceso de reconfiguración de las relaciones capitalistas de producción. Por supuesto, el incremento desmedido de la deuda externa en los países latinoamericanos, tuvo también serias repercusiones que afectaron drásticamente su economía durante los años ochenta, declarándose la década perdida.

Una gran preocupación de los grupos empresariales, tanto de los países del centro como de los de la periferia, fue que tras el agotamiento del patrón de acumulación de capital forjado por la amplia participación del Estado en la economía (fines de los 30 y hasta inicios de los 70 del siglo XX), se produjo la caída sustancial de la tasa de crecimiento económico. Ante esta situación se tendría que plantear obligadamente, otro esquema económico que revirtiera ese proceso y se recuperaran las tasas de ganancia.

Con el objetivo de que *el capital* consiguiera *la recuperación de la tasa de ganancia* prometida por encima del 7% anual, se estableció un *acuerdo tácito* entre los grupos empresariales del capital nacional e internacional avalado tanto por los gobiernos militares del Cono Sur, durante la década de los sesenta y setenta principalmente, como por los de carácter civil a partir de la década de los ochenta y hasta el período actual, monitoreados desde EE.UU (Husson, 2017).

En ese esquema del libre mercado se excluyó directamente la participación de la clase trabajadora, por distintas vías; no sólo se le arrebató su carácter protagónico que mantuvo durante los años sesenta y setenta en las organizaciones gremiales al impulsar la defensa de los derechos laborales y de materia salarial, y en su lugar, a partir de la década de los ochenta, se trazaron una serie de iniciativas que marginó su participación política hasta reducirla en un plano meramente operativo en los centros de trabajo, y en el plano sindical, se debilitó paulatinamente su participación al convertirlo en elemento cooperativo del Proceso de Producción. La gestión y discusión de las condiciones de trabajo se tornaron en acuerdos de negociación con las empresas.

Los primeros programas económicos aplicados durante la década de los ochenta por la mayor parte de los gobiernos de Latinoamérica, no tuvieron los resultados esperados. Las tasas de crecimiento no sólo fueron menores al 3% anual, no obstante, la férrea *disciplina* con que el conjunto de gobiernos de Latinoamérica, impusieron políticas en *pro* del libre mercado, que, según disposición de los organismos financieros internacionales, FMI, BM, BID, OMC, continuarían aplicándose sin reserva.

Resulta sorprendente que durante las décadas de los noventa del siglo XX, los tecnócratas de nuestro país, representados en las figuras de Carlos Salinas de Gortari y de Ernesto Zedillo y sus gabinetes presidenciales, respondieran a la crisis económica causada por la apertura indiscriminada del libre mercado, con programas más severos, incluyendo, amplios programas de privatización; se adoptó como consigna, desprenderse de los activos nacionales, cederlos al capital privado, argumentando que no había recursos suficientes para invertir en dichas empresas (Calva, 2001).

En poco tiempo, las empresas paraestatales desaparecían y en su lugar el capital privado representaba a las empresas transnacionales en todas y cada una de las áreas productivas y de servicios; la banca, las telecomunicaciones, las empresas pilares del desarrollo económico de cada país sustentado en recursos estratégicos, el petróleo, la electricidad, los minerales pasaron a manos del capital privado. Este programa económico se reforzó con la aplicación de agudas políticas de contrarreformas en materia fiscal, de derechos laborales, que afectaron directamente la situación económica de la clase trabajadora, vulnerando su carácter político, debilitando las formas de organización y con ésta su carácter de clase en sentido estricto, que implicó entre otras cosas una seria dificultad al asumir la *identidad de clase*, contestaría y revolucionaria.

2. Las derechas neoliberales en América Latina

Ya en Corona (2015) hemos tenido oportunidad de explicar este tema particularmente para el caso de Argentina y en Brasil. Aquí nos referiremos en términos específicos a los efectos causados en la clase trabajadora por esta corriente teórica e ideológica, que tiene su base en la obra de Hayek y está representada en la mayor parte de los gobiernos de la región latinoamericana, durante las últimas décadas del siglo XX y del corriente.

Entre las posiciones encontradas por diversas corrientes políticas respecto a los alcances logrados por los gobiernos progresistas de la región, encabezados por Argentina, Brasil, Ecuador, Bolivia, Uruguay, Venezuela, entre los más importantes, destacan aquellas que se manifiestan completamente a favor de los logros alcanzados por estos gobiernos, reconociendo los avances conseguidos en términos de distribución de la riqueza social, mediante programas asistencialistas que posibilitaron temporalmente que las clases trabajadoras y en muchos de los casos, la población con mayores márgenes de precarización, accediera al consumo de satisfactores familiares y personales; electrodomésticos, automóviles, productos perecederos, incluso materiales para la construcción de casas habitación, lo cual habría que subrayar, permitió una mejor calidad de vida de la población, que durante mucho tiempo permaneció ajena al progreso y bondades del capital.

En otro orden, se destaca una postura crítica desde la izquierda respecto a los avances conseguidos durante estos gobiernos, con una sólida perspectiva anti-hegemónica que se construyó en estos países, a diferencia de lo que ocurrió en México, Perú y Colombia, en donde persistió una franca postura de apoyo incondicional a los dictámenes de los organismos financieros internacionales.

Sin embargo -y este es el cuestionamiento central-, los gobiernos progresistas continuaron aplicando políticas de corte neoliberal en sus países, tal vez de una manera menos dura, con el afán de no desproteger totalmente a la población, como lo llevaron a cabo los gobiernos promotores del libre mercado a ultranza. Al fin y al cabo, ni Argentina, ni Ecuador, ni Paraguay, se desprendieron nunca en sentido estricto de la aplicación de políticas promotoras de libre mercado.

En el caso de Brasil -por contradictorio que parezca-, durante el gobierno de *Lula*, se aprobaron reformas económicas y de carácter fiscal que afectaron de manera drástica a la población, por ejemplo, en materia de jubilaciones. En una entrevista, se le preguntó directamente a *Lula* acerca de su postura política y respondía que él se consideraba un “obrero mecánico” pero no marxista, años más tarde se comentaba que en las filas del Partido de los Trabajadores (PT) de Brasil, al que pertenece *Lula*, había un fuerte arraigo antimarxista, lo cual permitía explicar el grave descuido de las bases políticas de representación, completamente despolitizadas, lo que condujo a una profunda desmovilización social que las derechas supieron aprovechar en todos y cada uno de los órdenes, en el poder legislativo, judicial, en las

bancadas políticas conservadoras, los ruralistas, los propietarios de los mass – media y de sectores evangélicos y protestantes (Corona 2015, 272).

Los reclamos políticos y sociales hacia los gobiernos progresistas por parte de una izquierda radical, se plantea en varios terrenos, uno de los cuales los responsabiliza de haber atendido *fundamentalmente*, el aspecto electoral, dando pie a un clientelismo político que paradójicamente se apartó del PT en los momentos de crisis política y social que atravesó el país en los últimos años.

Los sectores marginados, respondieron acertadamente al juego que la derecha del Brasil preparó con anticipación, además, una parte importante de estos sectores sociales, que lograron cierta movilidad social participaron en las movilizaciones que exigían la destitución de Dilma Rouseff de su gobierno. Un sector importante de legisladores del PT, contribuyeron a asestar el golpe parlamentario contra el gobierno de la mandataria, no sólo por su participación directa con los grupos políticos económicos de poder, sino que además formaron parte de los procesos de corrupción y de sobornos en una red de complicidad entre las empresas nacionales e internacionales y funcionarios públicos de gran renombre (Netto 2016). Estos procesos contribuyeron al desprestigio del PT, otrora más importante organización gremial de la izquierda en América Latina. La izquierda del PT en Brasil, no sólo modificó sus referentes políticos, sino que pasó a ser un adversario al interior del sector de la clase trabajadora; la población cada vez más estupefacta, renegaba de su corriente política, tanto en el interior del país, como fuera del mismo.

Las derechas en cualquier caso esperaban la menor señal para justificar su proceder para con la izquierda y de manera particular contra el PT, que consistía en desprestigiarlo, tachándolo de corrupto. Esta estrategia se preparó con el aval de la clase media, la clase trabajadora y los sectores conservadores se lanzaron en franca cruzada contra lo que el PT construyó durante su gobierno de tres y medio períodos consecutivos, hasta lograr convencer al grueso de la población que se debía destituir del cargo presidencial a Dilma Rouseff.

3. Desafíos de la clase trabajadora

La ofensiva que ha lanzado el capitalismo en su contexto neoliberal sobre la clase trabajadora durante las últimas décadas, ha sido avasallante. Los

graves efectos de este *modelo económico* se han manifestado en la destrucción de la mayor parte de los logros y conquistas alcanzados -sobre todo en materia de derechos laborales- particularmente durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX, a saber, todo un siglo de luchas y conquistas sociales han sido arrebatados por los tecnócratas neoliberales, anteponiendo la ganancia desmedida por encima de cualquier costo social (Almeyra 2004; Galeano 2012)

Este escenario, plantea al conjunto de la clase trabajadora latinoamericana una serie de desafíos para replantear su contraposición al capitalismo. Para ello es importante (re) definir la función que tiene el sujeto social, como agente activo de transformación social, para ser sujeto de la historia (Benjamin 2008). En ese sentido, el desafío general consiste en recuperar todas y cada una de las dimensiones del sujeto social e integrarlas en una lucha común. Es decir, el de recuperar de manera consciente esta facultad y llevarla a la práctica.

Se abre, entonces, un abanico de múltiples desafíos que deberán acompañar la lucha de los trabajadores (as) en el corto, mediano y largo plazos para contrarrestar en lo inmediato, el dominio que ejerce el capital en todos y cada uno de los espacios de reproducción social y plantear en lo posible estrategias de organización que permitan definir objetivos que trasciendan el marco inmediato de la confrontación.

Uno de los desafíos fundamentales consiste en reconocer el conjunto de actores sociales y los frentes de lucha que encabeza cada uno de ellos. Ya sea en el espacio ambiental, en el plano étnico, en la lucha de la defensa de los derechos de las mujeres, en el plano sindical, en el ámbito académico y de luchas sociales, en el ámbito electoral y la defensa del voto, en el plano de los derechos humanos, así como en el respeto de la orientación de género. El desafío es que todos y cada uno de estos actores converjan en una sola lucha, la construcción de una forma social anti – capitalista que les aglutine.

La lista de actores sociales y de luchas particulares que cada grupo social lleva a cabo es muy grande, el desafío consiste en descifrar los alcances que tiene el capitalismo, así como las representaciones de control y dominio que ejerce el capital, más allá del proceso de producción. En este sentido, es importante destacar la singularidad de cada actor social involucrado en una perspectiva social. La lucha colectiva se plantea, entonces, como estrategia que habría que re – construir, mediante un vínculo entre actores sociales

comunes con el objetivo de potenciarla, ya sea entre los sectores de producción afines, como en los que se presentan tanto a nivel local, como regional e incluso a nivel internacional.

Los desafíos tendrán que reconocerse en una reconstrucción permanente y ser cotejados, en los espacios de trabajo y de interacción social, es decir, se habrá de apostar por recuperar prácticas de compromiso social que forman parte de organizaciones colectivas, que tengan claro el bien común.

El entrelazamiento de los actores sociales confirma la naturaleza del ser social, los cuales deberán adecuarse a las condiciones que demandan los procesos históricos de nuestro tiempo, se trata de cotejar las experiencias teóricas y políticas en su temporalidad, de modo que aparezca un diálogo abierto entre las experiencias del pasado y las que se están construyendo en el presente, con miras a un porvenir más esperanzador.

En lo que respecta al desafío de recuperar el discurso teórico, es necesario hacer hincapié en la función social que este desempeña, como elemento fundamental para lograr una transformación social: “Así como el capitalista como hombre práctico, aunque no siempre toma en cuenta lo que dice fuera de su negocio, dentro de su negocio sí sabe lo que trae entre manos” (Marx), y así como el técnico al construir una máquina debe poseer un conocimiento exacto al menos de algunas leyes físicas, igualmente el *proletariado* posee un conocimiento suficientemente seguro en economía, política y otros asuntos, que le permite llevar la lucha de clase revolucionaria a su afortunada consumación. En este sentido y dentro de estos límites el principio crítico del marxismo materialista y revolucionario incluye un conocimiento empíricamente verificado, dotado de “toda precisión de la ciencia natural”, de las leyes económicas del movimiento y desarrollo de la sociedad capitalista y de la lucha de clase proletaria” (K. Korsch 1979, 93).

En el contexto actual, la formación política de la clase trabajadora ha de ser a través del discurso crítico fundamentado. Se requiere la incorporación constante de factores que resultan integrados a la lógica del capital y que reclaman la defensa colectiva. Los activistas de la región latinoamericana, han incorporado la defensa de recursos estratégicos, el agua, la defensa de la tierra que las empresas trasnacionales pretenden explotar sin ninguna restricción, etc. O, dicho de otra manera, es necesario que la clase trabajadora se politice en la resistencia; no basta con la denuncia inmediata. La formación política constituye una práctica continua y sistemática.

En lo que respecta a la función que cumple el *medio de trabajo*, en el proceso de producción capitalista, es importante reconocer su carácter paradójico, ya que mediante este, el capital lleva a cabo un sometimiento real del trabajo, pero al mismo tiempo el desarrollo material de las fuerzas productivas técnicas, contribuye a liberar del trabajo al sujeto social, es decir, su empleo permite no sólo reducir los esfuerzos de trabajo, sino que con la disminución de los tiempos de producción, se da la posibilidad de que se realicen actividades productivas más placenteras que permitan que el sujeto se libere de las ataduras del capital y se involucre en tareas que politicen su actividad.

4. ¿Las viejas preguntas son formuladas por la clase trabajadora de nuestros días?

Tratando de evitar un simplismo histórico, es importante analizar el marco de las relaciones capitalistas que se han forjado entre los países dominantes del centro, principalmente de Europa, y los dominados de la Periferia, como las naciones de América Latina.

En el marco de las relaciones económico comerciales que se han dado entre estas regiones durante las últimas décadas, se pueden advertir algunas relaciones de colonialidad y de poder que afectan principalmente a los trabajadores de América Latina.

La concesión que ha permitido históricamente la instalación de capitales extranjeros en América Latina ha significado entre otros aspectos:

1. La transferencia de ganancias de los países periféricos hacia los países del centro.
2. Una gran vulnerabilidad de la región latinoamericana en términos de intercambio.
3. Considerables condicionamientos por parte del capital extranjero y de los organismos financieros internacionales para otorgar créditos a países latinoamericanos.
4. Incremento sustancial de las deudas externas contraídas durante los gobiernos civiles.
5. Incremento sustancial de las deudas externas contraídas durante los

- gobiernos militares, lo que se traduce en deudas “ilegales”¹.
6. La dependencia económica también ha cobrado cuotas en el plano tecnológico.
 7. La situación de superexplotación (Marini 1987, 38-49) que ha sido objeto la población de América Latina respecto a los países del centro -una vez concretada la relación capitalista de producción- se ha agudizado en las últimas décadas tras la apertura indiscriminada del mercado que impulsa el neoliberalismo.

En este entorno de subordinación económico y político en que se encuentra expuesta la clase trabajadora de la región latinoamericana respecto al gran capital, representado por los países del centro, tienen lugar un conjunto de interrogantes como las siguientes, que se han planteado desde hace siglos pero que, como último desafío, tendríamos que preguntar por su actualidad, teniendo en cuenta este escenario latinoamericano:

1. ¿Cómo construir la identidad de la clase trabajadora a nivel local en el corto y mediano plazo?
2. ¿Qué estrategias habrá de construirse al interior de la clase trabajadora para articular los movimientos de resistencia en los países periféricos?
3. ¿Cómo reconocer los espacios del capital y subvertirlos de manera consciente y sistemática?
4. ¿De qué manera es posible replantear la defensa de los recursos estratégicos de los países periféricos, respecto a la depredación que lleva a cabo el gran capital?
5. ¿Mediante qué estrategias es posible resignificar la vigencia de la lucha de clases?
6. ¿De qué manera es posible articular la representación de la clase trabajadora en los cargos de gobierno con las demandas genuinas de los sujetos que los llevaron al poder?
7. ¿Es la fuerza de trabajo objeto de un proceso de explotación para concebir la dinámica en que se encuentra instalada en América Latina?,

1 Toussaint (1999), considera que el incremento de la deuda externa contraída durante las dictaduras militares principalmente de Argentina y Venezuela se multiplicó de seis hasta en ocho veces. La tesis que sintetiza dicho argumento es el siguiente: las juntas militares asestaron un golpe de Estado a los gobiernos civiles y se impusieron en el cargo, es decir, no hubo procesos electorales que los legitimaran; por lo tanto, las decisiones que se tomaron en los ámbitos económicos y de carácter fueron -de acuerdo con el autor- de espaldas a la Nación. Ilegales.

y ¿de qué manera es posible revertir este proceso de explotación en el sistema capitalista en tanto tal?

Luego de plantear algunos desafíos a lo que se enfrenta la clase trabajadora en América Latina y contextualizar la dinámica de subordinación en que se encuentra, es preciso formular algunas conclusiones, al respecto.

CONCLUSIONES

La clase trabajadora en América Latina se encuentra ante una gran ofensiva que el capital ha desplegado durante las últimas cuatro décadas en el proceso de producción, al pretender “levantar” sobre sus espaldas la caída de la tasa de ganancia a la que se refiere Marx en el tomo III de *El capital*, sumergiendo a la región en su carácter de países periféricos, aunque aquel propósito capitalista por detener sus crisis haya fracasado.

La puesta en marcha de políticas de libre mercado, como se ha podido constatar al paso de los años, no mejoró las condiciones internas de cada país, por el contrario en cada cambio de gobierno, las contradicciones económicas, políticas y sociales, recayeron en la población mayoritaria de los países de la región, particularmente el programa de reformas laborales, causó una enorme desprotección social, despidos injustificados, bajos salarios, subcontrataciones laborales, entre muchas otras afectaciones, que menguaron la capacidad de organización de la clase trabajadora.

La llegada de gobiernos de carácter progresista en algunos países de América Latina, a inicios del siglo XXI, resultó en la mayoría de los casos de una gran movilización social, -que respondió en su momento a los efectos causados por los programas de ajuste² económico, causados por los gobiernos liberales (Menem en Argentina, Cardozo en Brasil, Salinas en México, etc.)-, se distendieron, sin duda, una serie de contradicciones sociales, sobre todo al momento en que se implementan los programas de asistencia social, que benefició en grado importante a la población trabajadora (antes invisibi-

2 En Argentina la consigna formulada a finales del 2001, ¡que se vayan todos! dio paso a los gobiernos progresistas de los Kichner, durante tres periodos: 2003 – 2007 y del 2007 – 2015. En Brasil, desde finales de la década de los años 70, del siglo XX, se exigió el voto directo de la población, sumándose la movilización de las bases eclesíásticas y sobre todo el movimiento de los obreros metalúrgicos de donde proviene Lula, que gobernó por el PT entre 2003 y 2010 y luego Dilma Rouseff, del 2010 al 2016.

lizada por las instituciones). Sin embargo, para sorpresa de muchos, durante los gobiernos progresistas se continuó con la aplicación de programas de ajuste estructural que afectó aún más a la clase trabajadora³. Se replicó el distanciamiento político entre los funcionarios de izquierda y la clase trabajadora, al centrar sus funciones al ámbito político electoral, sin ocuparse de la formación política de los agremiados, y un aspecto de mayor contundencia que afectó moralmente a la población trabajadora fueron los escándalos de corrupción de la clase política, tanto en Brasil, Ecuador, Perú y otros.

Las condiciones son propicias para los recientes gobiernos de derecha, tecnócratas en el poder anclados en el actual modelo económico en crisis: mayor liberalismo de mercado. En Argentina, Uruguay, Nicaragua, El Salvador, Brasil, se replican las políticas de ajuste en mayor o menor medida, en cambio en México, así como en Chile, gobernados en los últimos años por gobiernos “progresistas”, han establecido ciertos acuerdos con el gran capital, personificado por Estados Unidos, para “democratizar” algunos sectores económicos, pero mantener la misma dinámica de producción.

En suma, la clase trabajadora latinoamericana en las últimas décadas ha sido sometida a factores estructurales y de carácter coyuntural. Sus inmediatos desafíos consisten, nuevamente, en convergir en proyectos de unidad tanto en el plano local, como a nivel regional con el propósito de anteponerse al desarrollo contemporáneo en que se encuentra del gran capital.

Pero, además, la clase trabajadora y su representación se encuentra dividida debido a pugnas internas. Los riesgos de que estos conflictos se intensifiquen, podrían provocar mayor desgaste político y agravar problemas de estrategia y de articulación gremial. Sin embargo, éstos son los desafíos con que se encuentra la clase trabajadora en nuestra región, que habría que caminar y resolver para que a partir de ahí resurja nuevamente de las cenizas, un movimiento de la clase trabajadora, como históricamente lo ha hecho.

3 Una de las investigaciones que ha realizado un análisis serio acerca de la situación alcanzada por los gobiernos progresistas en nuestra región y su impacto en los escenarios político, económico y social, es el que realizó Estrada (2024), en cuya introducción escribe: “Donde hubo gobiernos progresistas tras sus victorias electorales, no han escatimado esfuerzo para desmontar los avances sociales y democratizadores y profundizar las políticas neoliberales, allí donde gobierna el progresismo, centran sus estrategias políticas en el asedio sistemático a dichos gobiernos y en su fracaso, buscando erigirse en alternativa política. Sin duda, han capitalizado a su manera las tendencias a la crisis y su impacto, logrando respaldos sociales y movilización electoral a su favor”. pp. 22.

Conjuntar la experiencia histórica del movimiento obrero de cada país y, por supuesto del conjunto de la región latinoamericana, con las luchas de coyuntura de los últimos años, teniendo en su base empírica el campo de conocimiento que habría de nutrir con bases teóricas indispensables que le sitúen en el plano estratégico de acción que reclama la situación contemporánea para enfrentar con solidez al capitalismo de nuestros días.

Vuelve a tener claridad que las transformaciones políticas y sociales se habrán de construir desde las bases sociales. En ese sentido los grandes desafíos de la clase trabajadora de nuestros días, consiste nuevamente en construir alianzas y articular las formas de organización social, haciendo ver que las viejas preguntas no han perdido vigencia y siguen siendo tan actuales como el capitalismo.

BIBLIOGRAFIA

- Almeyra G. (2004) *La protesta social en la Argentina (1990 – 2004)*, Bs – Argentina, ediciones Continente.
- Arevalo, J. (1959) *Antikomunismo en América Latina*, (Radiografía del proceso hacia una nueva colonización). México, Editorial Porrúa.
- Benjamín W. (2008) *Tesis sobre la historia y otros fragmentos*, introducción y traducción de Bolívar Echeverría, México, ITACA, UACM.
- Calva, J. (2001) *México más allá del neoliberalismo*, México, editorial Plaza Janes.
- Corona Guerrero, P. (2015) *Las derechas en Argentina y en Brasil: tradicionales, Militares, Neoliberales*. México, Editorial Dissa Impresores.
- Estrada, J. (2024) (Coordinador), *Gobiernos progresistas en América Latina, Análisis de experiencias reciente*, México, Bogotá Colombia, edición Espacio Crítico.
- Hayek, F. (1994) *Caminos de servidumbre*, México, Editorial Era.
- Husson, M. (2017) “*El capital financiero y sus límites*”, Viento Sur, 24 de febrero.
- Galeano, E. (2012) *Conferencia Latinoamericana y Caribeña de Ciencias Sociales en México*, México, CLACSO.
- Korsch, K. (1979) *Tres ensayos sobre marxismo*, México, Editorial Era.
- Marini, Ruy M. (1987) *Dialéctica de la dependencia*, México, Serie Popular Era.
- Marx, K. (1989) *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III. El proceso global de la producción capitalista*, México, Siglo XXI editores.

- Martin É. (2012) *No pasarán. Contra la economía canibal*, Barcelona – España. Malpaso ediciones.
- Netto,V. (2016) *Lava Jato*, Sao Paulo – Brasil, Primeira Pessoa.
- Musto, M. (2015) *De regreso a Marx*. Nuevas lecturas y vigencia en el mundo actual, Madrid – España, Editorial Akal.
- Pla, A J. (2001) *América Latina*. Mundialización y crisis. Argentina, Ed. Homo Sapiens.
- Sand S. (2023) *Breve historia mundial de la izquierda*, Madrid – España, Akal editores,
- De Sousa Santos, B. y Mendes J. (2017) *Demodiversidad: imaginar nuevas posibilidades democráticas*. México, Akal editores.
- Toussaint, E. (1999) *Deuda externa en el Tercer Mundo. Las finanzas contra los pueblos*, Caracas- Venezuela, ediciones Nueva Sociedad.

ACERCA DEL AUTOR

Pedro Rafael Corona Guerrero es profesor la Universidad Nacional Autónoma de México e imparte cursos en diversas universidades en México, Argentina y Brasil. Es doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana y aboca por la investigación en estudios sobre el proceso de trabajo, la técnica y la modernidad en América Latina. Entre sus trabajos publicados destaca *Las derechas en Argentina y en Brasil Tradicionales, militares, neoliberales* Disa Impresores, México 2015.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Alcance y Política Editorial

La política editorial de la revista consiste en publicar artículos de académicos que desarrollen investigación en el dominio de la economía política, siguiendo los protocolos de revistas científicas. También publica reseñas de libros de reciente edición (máximo 2 años de antigüedad al momento en que se propone la reseña), y que traten temas en materia de economía política.

El área de interés de Diversidad Económica Nicolaita es la investigación científica en economía política entendida en su amplio sentido de la relación de la economía con las ciencias sociales y las humanidades, con carácter académico y científico, crítico y heterodoxo. La revista no cuenta con una delimitación ideológica por lo que serán aceptadas contribuciones sin distinguir perspectivas teóricas o metodológicas, siempre que cumplan con una estructura y exposición académicas y científicas, en el dominio de las ciencias sociales y las humanidades.

Exigencia de Originalidad

Todo trabajo presentado deberá ser inédito, en español o inglés. Cuando sea el caso, el artículo debe mencionar los datos del proyecto de investigación al que pertenece.

La propuesta de contribución a la revista, será bajo el compromiso de no someterla simultáneamente a la consideración de otras publicaciones.

Plagio

Cada propuesta de contribución a la revista será sometida a una revisión mediante software para detectar plagio y se aceptarán para su publicación dados los límites establecidos por las normas internacionales al respecto.

Preparación de envíos.

De acuerdo con la política editorial de la revista y respecto a la autoría colectiva, sólo se aceptarán como máximo tres autores por contribución.

Si una propuesta es devuelta para modificarse, se dispondrá de catorce días ordinarios contados a partir de la fecha de retorno del trabajo, con la finalidad de atender las observaciones y sugerencias de los dictámenes y remitir la nueva versión.

Directrices para autores/as

1. En el envío deberán adjuntarse dos archivos:
 1. El texto de la contribución (artículo, dossier o reseña) sin señalar nombre de autor o autora, acompañado de un resumen no mayor de doce renglones, seguido de cinco palabras claves. El título debe ser breve, sin menoscabo de la claridad. Título, resumen y palabras claves se entregarán también en inglés. Agregar -en renglón separado después de las palabras claves en inglés- la clasificación del artículo según los criterios del Journal of Economic Literature (JEL).
 2. Un documento que señale el título de la contribución, y las referencias curriculares de autor o autora: nombre completo, grado académico, institución de pertenencia, área de investigación y datos de ubicación rápida (números de teléfonos del trabajo y correos electrónicos institucionales), identificador ORCID y, en su caso, Afiliación.
2. Los artículos deben usar la estructura: introducción, metodología, resultados y conclusión.
3. El tamaño del **dossier no debe exceder las 30 cuartillas**, el **artículo 20 cuartillas** como máximo y la **reseña no más de 5 cuartillas**. En los tres casos incluyendo notas, información gráfica y bibliográfica.
4. Los trabajos se enviarán en formato *.docx, tamaño carta (21.59 cm x 27.94 cm), letra Times New Roman, número 12, interlineado 1.5, sin sangrías, espaciado anterior y posterior 0 puntos, márgenes superior e inferior 2.5 cm, márgenes izquierdo y derecho 3 cm, con un reglón de separación entre cada párrafo.
5. El texto debe tener interlineado sencillo; 12 puntos de tamaño de fuente; se utiliza cursiva en lugar de subrayado (excepto en las direcciones URL); y todas las ilustraciones, figuras y tablas se encuentran colocadas en los lugares del texto apropiados, en vez de al final.
6. Las gráficas, cuadros, figuras y/o tablas deberán estar enumeradas con sistema arábigo (cuadro 1, 2, 3) e integradas al texto correspondi-

ente. En cada una se indicará la fuente directa y deberán ser presentadas en blanco y negro.

7. Al menos la primera vez debe señalarse la equivalencia completa de las siglas empleadas en el texto, en la bibliografía y en las gráficas.
8. Las referencias bibliográficas dentro del texto siguen el estilo Harvard.
9. Las notas al pie de página deberán utilizarse para ampliar o aclarar algún aspecto relevante del texto.

Nota referente al ORCID:

- Identificación del autor que realiza el envío. Es muy recomendable que los co-autores se aseguren de que su identificación ORCID está ligada a sus cuentas ORCID en el sistema de entrega antes de la aceptación de su artículo, en tanto es la única manera de obtener su ORCID
- DNI presente en el artículo publicado. No se pueden agregar ID ORCID a los manuscritos después de su aceptación/publicación.
- Tenga en cuenta que cada coautor debe iniciar sesión en el sistema de envío para agregar su propio ID ORCID a su cuenta. Para agregar una ID ORCID, edite su cuenta, haga clic en el enlace cuando se le solicite e inicie sesión en su cuenta ORCID para validar su ID. Luego será redirigido nuevamente al sistema de envío y a su ORCID ID se convertirá en parte de los metadatos de su publicación aceptada.
- Por favor, cree su ORCID ID si todavía no cuenta con uno.

Aspectos formales de presentación de manuscritos

1. El nombre del autor, autora o autores debe escribirse de la siguiente manera: Nombre, Apellido, email, Institución que representa, Ciudad y País. Ejemplo: Carlos Eduardo Maldonado (carlos.maldonado@urosario.edu.co) Facultad de Ciencia Política y Gobierno, Universidad del Rosario (Bogotá, Colombia).
2. Se utiliza la estructura internacional de las bases de datos en inglés, por lo tanto, si el autor desea ocupar su apellido materno, tendrá que unirlo con un guión al apellido paterno. Ejemplo: Marcelo Arnold-Cathalifaud.
3. El autor solo puede representar a una institución en el manuscrito.
4. Cada autor o autora debe indicar su número ORCID.

5. Declaración de autoría (protocolo CReDit). Disponible en credit.niso.org.
6. El formato del manuscrito debe ser en tipo de letra común (Arial o Times New Roman), usar solo negritas y cursivas (no usar subrayado), con tablas simples y de preferencia sin imágenes gráficas.
7. Solo se debe incorporar en la bibliografía a los autores efectivamente citados en el artículo. Por lo tanto, si en el texto se menciona a Popper (1994:264), en la bibliografía debe aparecer, Popper, K. 1994. *Conjeturas y Refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico*. Paidós. Si bien se entiende que el autor del artículo ha leído otros libros y artículos de Popper, en la bibliografía no debe incluirlos, dado que esta vez no los citó directamente en su publicación.
8. No ocupar las referencias sin una cita asociada, es decir, la revista busca que la bibliografía se ocupe para las citas entre comillas en el cuerpo del manuscrito (cita efectiva), evitando las formas véase, Cfr., mayor información en o referencias generales. Lo anterior si el argumento no se ve afectado por usar una referencia sin citar entre comillas.
9. Un tercio de la bibliografía como mínimo debe ser de artículos.
10. Los artículos citados deben tener como máximo 10 años de antigüedad. Se consideran excepciones si afecta el desarrollo del argumento.

Elaboración de Referencias Bibliográficas

El sistema de citas se rige según la norma APA para referencias bibliográficas, en su más reciente versión:

Artículo:

Epstein, B. (2016). A framework for social ontology. *Philosophy of the social sciences*, 46(2), 147-167. <https://doi.org/10.1177/0048393115613494>

Libro:

Donohoe, J. (2017). *Place and phenomenology*. Rowman & Littlefield International.

Capítulo de Libro:

Crasnow, S. (2014). Feminist standpoint theory, In: N. Cartwright & E. Montuschi. *Philosophy of social science*, pp. 145-161. Oxford University Press.

Evaluación

Las propuestas de publicación son arbitradas por pares evaluadores de diferentes universidades latinoamericanas, mediante el sistema doble ciego, que consiste en ocultar los datos del autor al evaluador, así como el autor no sabe quién será el académico o académicos que evaluará su artículo.

La evaluación de cada contribución, toma en promedio tres meses, debido al continuo diálogo entre el equipo editorial y los investigadores.

Sistema de arbitraje

El período de arbitraje consta de tres fases para su publicación. La primera consiste en la recepción de la contribución en la que tiene lugar la evaluación de su pertinencia, en tanto cumpla con el propósito y formato de la revista. Si se cumple con esta primera condición, la contribución pasa a una segunda fase en la que es puesta a dictamen de tres pares quienes determinarán si cumple con la estructura científico-académica que la revista requiere.

Luego de la revisión de pares, de ser determinado como positivo el dictamen al menos por dos opiniones, se pasa a una tercera fase en la que el equipo editorial trabaja con quien tenga la autoría de la contribución en las posibles modificaciones para la publicación posterior.

Todo trabajo que no se ajuste a lo establecido en este instructivo y/o a la política y sentido de la revista, será automáticamente rechazado.

Artículos

Política de sección por defecto. Realizar un nuevo envío a la sección Artículos.

Reseñas

Una antigüedad no más de dos años del texto que se envía. Puede ser de libro, revista. Realizar un nuevo envío a la sección Reseñas.

Aviso de derechos de autor/a

La revista no cobra a los autores por enviar artículos, ni por publicarlos una vez aceptados; tampoco cobra por acceder a sus contenidos. Todos los artículos y reseñas son publicados bajo licencia ... Los autores siempre mantienen el copyright sobre sus artículos publicados y, por lo tanto, mantienen sus derechos de publicación sin restricciones.

Quién proponga un manuscrito otorga inmediata y automáticamente el permiso para que, en caso de ser aceptado para su publicación en la revista, se pueda difundir también en analogías, medios magnéticos, fotográficos y/o electrónicos.

Con base en los resultados de los dictámenes, la revista se reserva el derecho de rechazar, aceptar o sugerir modificaciones a los trabajos presentados.

Declaración de privacidad

Los nombres y las direcciones de correo electrónico introducidos en esta revista se usarán exclusivamente para los fines establecidos en ella y no se proporcionarán a terceros o para su uso con otros fines.

INFORMACIÓN LEGAL

DIVERSIDAD ECONÓMICA NICOLAITA REVISTA DE DIFUSIÓN CIENTÍFICA DE LA UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO, Año 1, No. 1, junio-diciembre, es una publicación semestral editada por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo a través de la Facultad de Economía "Vasco de Quiroga", Av. Francisco J. Mújica, S/N, Ciudad Universitaria, C.P. 58030, Tel. (443) 3223500, Ext. 3043, 3044 y 3098, <https://publicaciones.umich.mx/revistas/diversidad-economica/den>, diversidadeconomica.publicaciones@umich.mx. Director: Adolfo Lizárraga Gómez. **Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2024-083016565500-102**, ISSN en línea: en trámite, otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de este Número, Equipo Técnico de la Facultad de Economía "Vasco de Quiroga", MTI. Arturo García Campos, MTI. Yiringari Pompa Flores, Av. Francisco J. Mújica, S/N, Ciudad Universitaria, Edificio "T", C.P. 58030, Tel. (443)3223500, Ext. 3043, 3044 y 3098, fecha de última modificación, 03 de octubre de 2024.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Esta revista puede ser reproducida con fines no lucrativos, siempre y cuando se cite la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma requiere permiso previo por escrito de la institución y del autor.