

DESARROLLO HUMANO, GLOBALIZACIÓN Y POLÍTICAS DE CONVERGENCIA

Bernabé Andrade Rodríguez¹
Jaime Alberto Gómez Walteros²
Ibrahim Santacruz Villaseñor³

RESUMEN

El presente escrito contiene una reflexión crítica sobre la propuesta de desarrollo humano que adelanta las Naciones Unidas desde 1990, la cual se ha sustentado en una política económica convergente en abstracto, debido a que no especifica de qué manera estratificar y ponerla en práctica en sociedades altamente fragmentadas como la capitalista. Esta discusión se replanteó en el momento en que se consolidaba la nueva fase de acumulación globalizada, la cual por los resultados que arroja, muestra que antes que facilitar la convergencia ha intensificado la polarización social. Si bien hay dificultades para implementar una política de convergencia social, ello no quiere decir que sea un imposible su adelanto. Hay una serie de planteamientos efectuados por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), los cuales bien direccionados y consensuados pueden contribuir al desarrollo de dicha política.

Palabras claves: Desarrollo humano, necesidad, globalización, convergencia, polarización social, ingreso, conglomerado, intervención estatal y monopolio.

ABSTRACT

This letter contains a critical reflection on human development proposal advanced by the United Nations since 1990, which has been based on a converging policy in the abstract, because it does not specify in what way and stratify in companies implement highly fragmented as capitalist. This

Artículo recibido el 20 de Octubre de 2014 y aprobado el 31 de Marzo de 2015.

- 1 Profesor Investigador de la Universidad Autónoma de Colombia, Bogotá, Colombia. Correo: bernabe.andrade@fuac.edu.co
- 2 Profesor Investigador de la Universidad Nacional del Chimborazo, Riobamba, Ecuador. Correo: jwalteros@unach.edu.ec
- 3 Profesor Investigador de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán, México. Correo: sanvilla@umich.mx

discussion was redesigned at the time that the new phase of globalized accumulation consolidated, which yields the results that shows that before facilitate convergence has intensified social polarization. While there are difficulties in implementing a policy of social convergence, this does not mean it is impossible their advancement. There are a number of approaches made by the Economic Commission for Latin America (ECLAC), addressed and agreed well which may contribute to the development of that policy.

Key Words: Human development, need, globalization, convergence, social polarization, income, conglomerate, state intervention and monopoly.

Clasificación JEL: B20, B22, B30.

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente ensayo es hacer una reflexión crítica sobre la propuesta de desarrollo humano formulada hacia 1990 por el Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la cual descansa sobre el supuesto de que los gobiernos desarrollan una política económica orientada a lograr la convergencia social. Esta discusión se reaviva en el momento en que el capitalismo consolida la nueva fase de acumulación que inició con posterioridad a 1970, la cual muestra que antes de tender a la convergencia se ha producido una enorme polarización social. Propuesta por su generalidad, no aborda la fragmentación y jerarquización social propias de las sociedades clasistas como la capitalista, necesarias para su existencia, dado que quien ha establecido ese orden es ella misma.

Los fundamentos utilizados para mostrar la no convergencia en este caso, no se han abordado de manera exhaustiva y amplia, simplemente se han tomado aquellos que se considera son más relevantes para cumplir con el objetivo propuesto. Si bien se considera demasiado abstracta la propuesta de desarrollo humano planteada por el PNUD, ello no quiere decir que no sea una discusión importante, por el contrario, hay que quitarle el velo y aterrizarla en las sociedades fragmentadas que conocemos. Una orientación en esa dirección nos la ofrece la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la cual ha venido desarrollando un diagnóstico sobre el atraso y la rigidez estructural de las economías de América Latina y la necesidad de transformarlas a partir de hacer una asignación eficiente de los factores, redistribuir el ingreso y establecer instituciones inclusivas a partir de

construir democracias participativas, las cuales incorporen a la actividad económica y política a las comunidades que consuetudinariamente han venido siendo excluidas de los logros obtenidos en materia económica y social.

Para el adelanto de cualquier propuesta sobre el desarrollo humano, es conveniente tener en claro el concepto de necesidad, su tipificación, la forma de reconocerlas y la manera de satisfacerlas. El llevar a la práctica esta esquematización en sociedades clasistas, permite identificar los padecimientos individuales y colectivos presentes en cada estrato, lo cual muestra que no puede haber una solución genérica, sino estratificada. Lo que sigue, es el desarrollo de una estrategia que permita ir vaciando en forma ascendente los estratos.

Sin embargo, lo que muestra la realidad es que ni siquiera los investigadores han podido desarrollar de manera consensuada la definición de necesidad, ya que cada quien ha querido imponer la que se utiliza en la rama de la ciencia dentro de la cual se desempeña. Igualmente no hay acuerdo sobre la forma de hacer los reconocimientos, sobre la jerarquización y la forma de resolverlas, el único acuerdo que existe, es que éstas van de lo más objetivo a lo subjetivo. Si la base sobre la cual se sustenta una política no es coherente, serán incongruentes su aplicación y por lo tanto los resultados. En este caso, la necesidad es sustantiva y base para cualquier propuesta de desarrollo humano.

El ordenamiento de los temas es como sigue: la introducción. En segundo lugar, la definición de desarrollo humano. En tercer lugar, la definición de necesidad y su jerarquización. En cuarto lugar, la base de la no convergencia. En quinto lugar, el desarrollo humano y la nueva fase de acumulación. En sexto lugar, la materialización de la hegemonía capitalista. En séptimo lugar, la nueva forma de intervenir el Estado en la economía y la creación de rentas extraeconómicas. En octavo lugar, la redistribución de ingreso. En noveno lugar, el camino a seguir y por último la conclusión.

LA DEFINICIÓN DE DESARROLLO HUMANO

Según el enfoque del PNUD, se entiende por desarrollo humano la adopción de una política de desarrollo orientada a mejorar las condiciones de vida del conjunto de la población mediante la atención de las carencias elementales y la ampliación de las capacidades potenciales de las personas. En esta perspectiva, las instituciones económicas, sociales y políticas deben ofertar a los ciudadanos las oportunidades suficientes (bienes materiales y

espirituales) de tal manera que las mismas satisfagan las necesidades y puedan crear los incentivos para que desarrollen sus habilidades y contribuyan decididamente en la consecución de los fines societarios.

Según Alguacil (2000; 28) se "...entiende el *desarrollo* en el sentido de desarrollo de los seres humanos, no de los países, de la producción de objetos, de su distribución dentro de sistemas sociales ni de la transformación de las estructuras sociales." El enfoque desarrollado por el PNUD, se sustenta en el supuesto de convergencia social, o sea, que en la medida en que las instituciones, particularmente las económicas, puedan crear oportunidades para atender mejor las necesidades de los ciudadanos en general, existiría una tendencia hacia la convergencia en la distribución de la riqueza y el poder, lo cual en las sociedades clasistas no pasa de ser una quimera.

LA NECESIDAD Y SU JERARQUIZACIÓN

Para que los gobernantes puedan implementar cualquier política de desarrollo social, se hace necesario que dispongan de una definición de necesidad, de los diferentes tipos de ésta, de la forma de reconocerla y la manera de solucionarla. En general, se dice que un individuo expresa una necesidad, cuando se encuentra en un estado psicológico que le permite reconocer que padece un desequilibrio, una carencia o una apetencia física y/o mental (estado real), la cual se puede resolver consumiendo bienes materiales y/o espirituales hasta alcanzar un estado ideal o deseado, y la no solución desmejora el nivel de vida del individuo. Las necesidades son temporales e históricas, es decir que evolucionan con el paso del tiempo y con el nivel de desarrollo que alcancen los individuos y la sociedad.

Si se efectuara un corte transversal de necesidades en un momento determinado se tendría una gran variedad de canastas de las mismas. Porque como dice Sen (1995; 13) "Los humanos somos profundamente diversos. Cada uno de nosotros es distinto a los demás, no sólo por las características externas, como el patrimonio heredado, o el medio ambiente natural y social en que vivimos, sino también por nuestras características personales, por ejemplo, la edad, el sexo, la propensión a la enfermedad, las condiciones físicas y mentales."

Las necesidades no se pueden confundir con las preferencias individuales, los deseos ilusos o los caprichos, los cuales al ser resueltos antes que generar bienestar crean disfunciones que pueden atentar contra la existencia del mismo individuo. Si bien hay unos rasgos generales que identifican el

concepto de necesidad, no hay acuerdo entre los investigadores sobre dicha definición ya que cada quien trata de imponerla desde la disciplina que trabaja. Al respecto, se han logrado ubicar dos grandes vertientes.

La necesidad como carencia o cualidad de privación

Según este enfoque, la necesidad corresponde a un estado de desequilibrio físico y/o emocional del individuo, quien no es consciente de su estado, teniendo otra persona o entidad que hacerle ese reconocimiento. Este es el comportamiento típico de las personas que desarrollan su vida en el contexto de las dictaduras o las “democracias oligárquicas altamente excluyentes”, en las cuales, no obstante hallarse las personas conglomeradas, viven en estructuras fragmentadas, insolidarias, estancadas en el tiempo y enclavadas geográficamente, según Bauman (2008; 8), “Ser local en un mundo globalizado es una señal de penuria y degradación social.” A este respecto agrega Alguacil (2000; 30) “Se produce una fragmentación de lo colectivo que se sublima como situación normal, se ocupe la posición que se ocupe en la estructura social.”

En lo individual, éstas son personas enajenadas mentalmente, llenas de odio, temerosas entre sí, que no valoran racionalmente el fruto de su trabajo, y realizan el consumo atendiendo más a objetivos impuestos desde afuera, especialmente por la publicidad que a sus propios intereses. Según Alguacil (2000, 30) “...ello es posible mediante la formación y difusión de ideas continuamente reiteradas, creencias, hábitos y costumbres que inducen a los sujetos a sublimar como de sentido común la fragmentación y la segmentación de la vida cotidiana y equiparar el crecimiento económico con el progreso y la riqueza social.”

Debido a que la tipificación y reconocimiento se realizan desde fuera, por lo general desde la esfera estatal, se observa en esa actividad fuertes inconsistencias que terminan falseando las necesidades: superficialidad en la identificación de las necesidades debido a que el identificador no logra abordar la complejidad del contexto, no tiene la capacidad de dimensionar los problemas y puede actuar sobre la base de prejuicios religiosos, ideológicos y clasistas. Dependiendo de cómo se haga el reconocimiento, se aplican los satisfactores (bienes materiales y espirituales).

El reconocimiento de la necesidad hecho por alguien diferente a quien la padece conduce a que la solución la utilice como instrumento de control social ya que, “... está en capacidad de canalizarlas y programarlas en una dinámica de generación de procesos en sentidos unidireccionales” (Alguacil, 2000, p.30).

Un ejemplo en esa dirección lo ofrecen nuestros desplazados (caso colombiano), quienes fueron lanzados a la miseria por una oligarquía que se negó a protegerles el derecho de propiedad, dado que ella requería apropiarse de esas tierras a título gratuito. Sin embargo, para no perder el control político sobre ellos, les entrega un subsidio en un acto de benevolencia y luego les reclama el voto para que legitimen su estancia en el ejercicio del poder. Esta clase de soluciones lleva a que de forma permanente se estén acumulando insatisfacciones individuales y colectivas, y se produzca por consiguiente nuevos desequilibrios personales y sociales, este represamiento lleva a que la sociedad se enferme como un todo y aparezca todo tipo de conductas antisociales, y para mantener cierto orden se tiene que recurrir a la ley del más fuerte, o sea, a la violencia, lo cual tiene serias repercusiones en la psique y en el soma humano.

La necesidad como carencia y desarrollo potencial

Según este enfoque, la necesidad la materializan los mismos individuos en la medida en que participan en los quehaceres sociales, lo cual los convierte en creadores de sus propias condiciones de vida. Según Sen (1995; 71), “La realización de una persona como agente consiste en la consecución de metas y valores que tiene razones para procurarse, estén o no relacionadas con su propio bien-estar”. Cuando estas quedan fuera de su control, son reconocidas y normativizadas por las elites políticas y administrativas.

En este caso, la oferta de los satisfactores no se limita únicamente a suministrar aquellos que permiten superar los desequilibrios físicos o síquicos individuales, incluye además los que propenden por el desarrollo de las aptitudes y capacidades que se encuentran en estado de latencia en cada quien. Para el efecto, la sociedad forma al individuo en el conocimiento y la defensa de sus derechos y lo capacita e instrumentaliza para que asuma un rol participativo y así, pueda tener vida llena de satisfacciones. Al respecto ejemplifican Acemoglu y Robinson (2013; 60) “El sistema escolar estadounidense permitió que Bill Gates y otros como él adquirieran un conjunto de habilidades con las que complementaran sus talentos. Las instituciones económicas permitieron a estos hombres crear empresas con facilidad, sin enfrentarse a obstáculos infranqueables.”

Categorización de las necesidades

Así como no hay unanimidad en cuanto a la definición de necesidad, igualmente no la hay en cuanto a su clasificación o jerarquización, como nos lo muestran los enfoques que a continuación se reseñan. Según Algu-

cil (2000; 49) “Las necesidades pueden desagregarse conforme a múltiples criterios, y las ciencias sociales ofrecen en ese sentido una extensa y diversa literatura.” Agrega además que, “de la confusión reinante respecto del concepto de *necesidad* derivan las dificultades intrínsecas a la hora de establecer categorías.” A continuación se mencionan de manera muy general, los más representativos y de interés para el presente trabajos. Abraham Maslow, ha sido considerado el investigador más exhaustivo sobre el tema, él (Alguacil, 2000; 49) las organiza en dos grandes bloques que establecen una secuencia creciente y acumulativa de las más *objetivo* a las más *subjetivo* en tal orden que el sujeto tiene que cubrir las necesidades situadas a niveles más bajos (más objetivas) para verse motivado o impulsado a satisfacer necesidades orden más elevado (más subjetivas).

Las necesidades para Agnes Heller (1980; 38), se sustentan en los valores (negativos y positivos) y desde esa base son definidas, “Sólo podemos considerar como necesidades aquellas de las cuales somos conscientes.” Además, éstas son radicales, relativas históricas y dialécticas. En cuanto a las necesidades radicales dice Alguacil (2000; 50) “Las necesidades radicales se expresan en términos de liberación como la liberación del trabajo, la democratización de las instituciones, la mayor participación de los sujetos en las estructuras políticas y sociales.”

Por su parte Galtung, J; Wirak, A. (Alguacil, 2000; 50) “...parte del supuesto de que por cada necesidad identificable existe un medio que puede satisfacerla. Cuando no se puede disponer de medios suficientes, cabe hablar de carencias e insatisfacción...” En este caso el individuo es quien reconoce la necesidad y al mismo tiempo la resuelve. Este autor clasificó las necesidades en básicas materiales, básicas no materiales y no básicas.

Para Max-Neef y el grupo *CEPAUR*, (Alguacil, 2000; 51) “Las *necesidades*: constituyen un sistema. No están ordenadas jerárquicamente y existe una reciprocidad simétrica entre ellas. Son finitas, pocas y clasificables, siendo las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos”. Max-Neef combina dos criterios para la clasificación: el axiológico o necesidades humanas fundamentales y el existencial o modos de experiencia, ambas interaccionan entre sí y pueden combinarse para definir los satisfactores posibles en un contexto cultural determinado. Las necesidades que son impuestas desde afuera las consideran como exógenas.

Por su parte, Doyal, L.; Gough, I, (Alguacil, 2000, p. 51) “... sostienen que las necesidades se construyen socialmente, pero también son universales, al mismo tiempo se desestiman que las aspiraciones que se derivan de las preferencias particulares de los individuos y de su medio

cultural puedan considerarse como tales necesidades.” Las clasifican las necesidades en básicas e intermedias y la optimización en ambas categorías se logra por la capacidad que tienen de «evitar daños graves que se consideren una limitación fundamental y prolongada de la participación social». El cumplimiento de las necesidades básicas (condiciones sociales) lleva a un proceso de segundo orden emanado de estas, que los autores denominan como «Autonomía Crítica», entendida como libertad de acción y libertad política (participación crítica de la forma de vida elegida). El único acuerdo evidente es que éstas van desde las más objetivas hasta las más subjetivas y el desacuerdo se sustenta en la visión ideológica que cada quien tiene para tratar el problema.

La base de la no convergencia

Como ya se anotó, el PNUD enfoca el desarrollo humano desde una perspectiva de la convergencia social en términos abstractos, lo cual no se corresponde con la realidad de las sociedades divididas en clases. En éstas, la segmentación y la jerarquización social con fines excluyentes, es el resultado de una preconcepción impuesta a toda la sociedad por los grupos hegemónicos, los cuales requieren de ello para perpetuar sus intereses en el largo plazo. Un discurso abstracto como el mencionado, sino se aterriza por más importante que sea corre el peligro de convertirse en una alegoría demagógica para cazar incautos. Este aterrizaje se efectúa cuando se correlacionan con el desarrollo social, los principios y valores que orientan el actuar social, la forma en que se materializan las relaciones sociales y como se lleva a cabo el consenso y su aplicación.

Los principios y valores. Éstos son inherentes a toda sociedad y corresponden a una creación intersubjetiva, son perdurables en el tiempo y trazan las pautas para la acción social. En el caso de sociedades fragmentadas como la capitalista, éstos guían el actuar tanto de la elite dominante como el de los subordinados, así representen para cada uno de ellos una cosa distinta. Los primeros los asumen de manera activa por ser sus diseñadores y los segundos de manera pasiva al serles impuestos. Los dos principios centrales que guían el actuar de los capitalistas son: la satisfacción del ánimo de lucro, o sea, la apropiación de la riqueza ajena y la “propiedad privada” la cual se ha estatuido para defensa de riqueza, ya sea por la vía legal o también por la violencia.

Con respecto a lo primero, señala Marx (1985, III; 249). “La finalidad de la producción capitalista es, como sabemos, la valorización del capital, es decir, la apropiación de trabajo sobrante, la producción de plusvalía, de ganancia.” Agrega Smith (1994; 17), “No es la benevolencia del

carnicero, del cervecero la del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés”. En cuanto a lo segundo, o sea la importancia que tiene la titularidad de la propiedad, dice Bobbio (2010; 111) “En la posesión de los medios de producción reside una enorme fuente de poder de parte de quienes los poseen frente a los que no poseen, precisamente en el sentido específico de capacidad de determinar el comportamiento ajeno”. Para que la apropiación del trabajo ajeno y su acumulación sea una realidad, la elite requiere ejercer el poder político. En consecuencia, (Fontana, 2011; 21) éste “...debe ser asiduamente cultivado, y...cuando sea necesario, debe ser utilizado agresivamente y con determinación.”

Ahora bien, no basta con tener unos principios muy bien definidos, se hace necesario materializarlos y ello lo resuelve la sociedad capitalista mediante la definición e implementación de la relaciones sociales de producción, en especial la de trabajo asalariado – capital, la cual determina la composición orgánica del capital de la que se deriva la distribución del ingreso o sea del producto. La importancia de esta relación la reseña Marx (1985; 733), así: “La forma económica específica en que se arranca al productor directo el trabajo sobrante no retribuido determina...la relación directa existente entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos – relación cuya forma corresponde siempre de un modo natural a una determinada fase de desarrollo del tipo de trabajo y, por tanto, a su capacidad productiva social – es la que nos revela el secreto más recóndito, la base oculta de toda la construcción social y también por consiguiente, de la forma política de la relación de soberanía y dependencia, en una palabra, de cada forma específica de Estado.”

Marx planteó en términos cuantitativos ambas cosas como sigue:

$$C + V + P = Y$$

En donde C = capital constante o trabajo muerto, el cual reaparece en su totalidad en el producto final; V = capital variable o tiempo de trabajo pagado al trabajador o producto apropiado por este; P = plusvalía o tiempo de trabajo no pagado al trabajador y del cual se apropia el capitalista; Y = ingreso total por unidad equivalente en términos estáticos al mismo precio.

EJEMPLO 1

$$C = 500$$

$$V = 100$$

$$P = 100$$

$$Y = C + V + P = 500 + 100 + 100 = 700$$

Obtengamos la tasa de ganancia, indicador de fundamental interés para el capital

$$g = \frac{P}{C + V} = \frac{100}{500 + 100} = \frac{100}{600} = \frac{1}{6} = 0.1666 \approx 0.1666 * 100 \approx 16.16\%$$

Este capital nos informa que rinde un 16,66%.

EJEMPLO 2

$$C = 500$$

$$V = 80$$

$$P = 120$$

$$Y = C + V + P = 500 + 80 + 120 = 700$$

Obtengamos la tasa de ganancia, indicador de fundamental interés para el capital

$$g = \frac{P}{C + V} = \frac{120}{500 + 80} = \frac{120}{580} = \frac{12}{58} = 0.2069 \approx 0.2069 * 100 \approx 20.69\%$$

Este capital nos informa que rinde un 20.69%.

Como se observa en esta relación, en la medida en que se disminuye el salario, manteniéndose fijo el capital constante y la técnica, se eleva la rentabilidad del capital. Los capitalistas históricamente han tratado de disminuir a su mínima expresión el salario, con lo cual aumentan su participación en el ingreso, tendencia que se ha acrecentado en la nueva fase de acumulación iniciada a partir de 1970.

EL DESARROLLO HUMANO Y LA NUEVA FASE DE ACUMULACIÓN

La discusión sobre el desarrollo humano se reanimó a partir de 1990 por parte de los humanistas que hacían presencia en ese momento en las Naciones Unidas, como una derivación del concepto de desarrollo en general, más no por los políticos que la integran. Estos intelectuales se hallaban bastante preocupados por la polarización social que estaba engendrando el modelo de globalización en desarrollo, puesto que como lo indica Bauman (2009; 9), “Los procesos globalizadores incluyen una segregación y marginación social progresiva.” Esta discusión surgió en oposición (Alguacil, 2000; 29) al “...desarrollo en su vertiente de producción...,” que “...hace

hincapié en el crecimiento cuantitativo de los objetos, sistemas y estructuras.” En contraste, se ha reivindicado una discusión según la cual “...el hombre es el sujeto central del desarrollo, mientras los objetos, los sistemas y estructuras son únicamente medios para satisfacer las necesidades de los sujetos, con una limitación: la impuesta por el marco del ecosistema natural.”

Los políticos hicieron suya esta discusión de manera demagógica, asumiendo compromisos contra la pobreza que hasta el momento no han podido cumplir porque como lo explica Bauman (2008; 06) retomando a Seabrook “No se puede “curar” la pobreza porque no es un síntoma de capitalismo enfermo. Por el contrario, es señal de vigor y buena salud, de acicate para hacer mayores esfuerzos en pos de la acumulación...”

La nueva fase de acumulación iniciada con posterioridad a 1970, echó raíces durante la época dorada del capitalismo: 1945 – 1970, gracias a que el Estado le garantizó a los capitales más representativos, un mercado interno protegido, abundantes subsidios monetarios y fiscales. Este apoyo llevó a que se sobredimensionaran con respecto a los mercados domésticos en donde actuaban y al estancamiento de la tasa de ganancia. Haciéndose necesario conquistar nuevos mercados y redefinir la forma de intervenir el Estado en la economía a fin de elevar el nivel de la tasa de ganancia.

Para el efecto, los grandes capitales debido a que pertenecen a muy pocos propietarios pudieron trazar una estrategia unificada y secreta, con miras a suplir sus necesidades. Para la obtención de nuevos mercados, gestionaron la desregulación y apertura de todos los existentes. Según Castells (2006; 78) “...el movimiento impulsado por las empresas hacia la desregulación y liberación...fue concluyente...” Agrega Stiglitz (2009; 45) “La globalización es enérgicamente impulsada por corporaciones internacionales que no sólo mueven el capital y los bienes a través de las fronteras sino también la tecnología”.

En cuanto a la intervención del Estado en la economía, ésta se reorientó de una parte a la creación de rentas extraeconómicas en favor del capital mediante estímulos de tipo fiscal como la exoneración de tributar y el otorgamiento de subsidios, y desde el punto de vista monetario, el control de la inflación (inflación objetivo) para que no erosione las rentas del capital y el otorgamiento de liquidez a costo cero en momentos de crisis. De otra parte, la intervención se orientó a modificar las pautas que regulaban la relación de producción trabajo asalariado – capital. El nuevo ordenamiento desembocó en la recomposición orgánica del capital, en el reparto del producto y unas de las relaciones laborales. En ese sentido, ganó preponderancia el capital constante o muerto sobre el trabajo vivo, se disminuyó la remuneración directa pagada al trabajador (salarios) y se le

desvinculó del reparto secundario (subsidios estatales – seguridad social). En cuanto a la relación laboral, se desmontó el contrato laboral a término indefinido con seguridad social y en su lugar se estableció un contrato temporal a destajo, deslocalizado y sin seguridad social.

Todas las medidas antes señaladas contribuyeron al logro del objetivo central como era la elevación de la tasa de ganancia, quedando en claro el predominio de los intereses del capital sobre el trabajo y no la convergencia.

El agente dinamizador

La dinamización de la nueva fase de acumulación ha estado a cargo de los conglomerados o grupos financieros, una forma del capital corporativizado, el cual ha tendido a aún más a generar hegemonía y a determinar la acción de los demás sectores económicos. Como se recordará, al finalizar la etapa del capitalismo clásico o de competencia perfecta, sobrevino la fase del capital corporativizado, la cual se subdividió en dos: la de los monopolios, finalizada hacia 1970 y la de los conglomerados que viene de esa fecha hasta el presente. Éstos, si bien nacieron durante la época de los monopolios, comenzaron a jugar un rol muy importante tan pronto apareció en 1890 la ley *anti-monopolio o anti-trust*, la cual sin desmontar los conformados, contuvo la formación de los que hallaban en proyecto y la concentración avasalladora de la riqueza que a ojos vistos se venían realizando. Los dueños del capital encontraron que esa norma era contraria al propósito de seguir concentrando y centralizando el capital y para eludirla se dieron a la tarea de manera sigilosa de reconstituir los trust o conglomerado.

Los conglomerados son “personas jurídicas”, compuesta por empresas independientes, sin afinidad económica o técnica alguna, las cuales terminan estableciendo relaciones económicas de subordinación, bajo el liderazgo de una de ellas (matriz). Según Mandel (1983; 188), “*Los holdings o konzern*: constituyen una sociedad de participación que permite concentrar el control financiero en empresas que han permanecido formalmente independientes.” La empresa matriz o cabeza del grupo, controla la propiedad de las restantes mediante la apropiación de un paquete de sus acciones, incluso sin ser mayoritario. Igualmente las puede controlar a partir del otorgamiento de patentes o licencias y la interacción de todas ellas, estas situaciones permiten la conformación de una red de alcance mundial.

El conglomerado en sí mismo, es poseído por un reducido grupo de propietarios, quienes por su intermedio controlan (Mandel, 1983; 204) “...bancos, compañías de seguros, sociedades industriales, comerciales y de transporte, que llevan los más diversos nombres sin que nada permita

sospechar a primera vista que están ligados unos a otros.” A esa lista se agregan los fondos de pensiones y cesantías, las empresas de arrendamiento financiero, los fondos de inversión, las aseguradoras y las calificadoras de riesgo. Agrega Mandel (1985, II; 211), “La interpenetración entre estos grandes *trusts*, los bancos de depósito, las compañías de seguros y los bancos de negocios (*merchant bankers*) es muy profunda, y es a veces muy difícil determinar quién controla estos importantes conjuntos”. En la actualidad, estas estructuras están siendo incorporadas como sujeto de derecho a la legislación nacional, tal como lo señala De la Torre (2012; 193) “...la mayoría de los países permiten a las firmas financieras no bancarias ser propietarias de bancos.”

La estrategia seguida por los conglomerados para imponer la globalización a escala mundial, consistió inicialmente en la toma de los gobiernos de los países centrales y la dirección de los organismos financieros multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), los cuales reformaron en función de sus intereses y luego desde éstos lanzaron una ofensiva para someter a todos los países periféricos en proceso de globalización, el cual para su consolidación requirió de una profunda reforma institucional a nivel global. La primera ola de reformas con ese objetivo se llevó a cabo en los países centrales y periféricos durante el primer quinquenio de la década de 1970 y se concentró en el cambio del manejo monetario y la forma de operar del sector financiero. La segunda, se efectuó con posterioridad a la crisis de 1982 y se centró en replantar relación trabajo asalariado – capital y el desmonte de la intervención del Estado en la economía a favor de los sectores marginados y privatización del patrimonio público. La tercera, se llevó a cabo en el primer quinquenio de la década de 1990 y se centró en: la desregulación de todo tipo de mercado para que pudieran circular libremente por el mundo todo tipo de mercancías, la creación de unas condiciones internas adecuadas que garantizaran una rentabilidad a los capitales externos y su debida seguridad.

Esta transformación tiene como base una acelerada concentración del capital, en un avance sin precedentes de la ciencia y la tecnología, el aumento de la productividad del trabajo y la derrota de los movimientos sociales, lo cual le permitió al capitalismo corporativizado hegemonizar de manera absoluta sobre cualquier otra formación social. El gran capital tiene el (Amín, 2012; 3) “...control de la tecnología, control del acceso a los recursos naturales del planeta, de los medios de comunicación, la propaganda, etc., control del sistema monetario y financiero mundial integrado y de las armas de destrucción masiva”.

El proceso de concentración y centralización del capital trajo aparejado una recomposición de los capitales en función de las expectativas de la tasa de ganancia, así como de la forma de administrarlo. Como resultado de ello, se trasladó el centro de las decisiones sobre inversión y consumo, pasando del sector manufacturero al financiero, se acortó el plazo de la revalorización del capital y se relevó al inversionista por el rentista, proceso conocido como la financierización del capital. Al respecto señalan Duménil y Levy (1999; 42) “Son las finanzas las que dictan al capitalismo mundial, en sus ansias de expansión, sus formas y sus contenidos; no es la mundialización la que hace de la trayectoria contemporánea del capitalismo una fatalidad histórica.” Agrega Malinowitz (2013; 4) “La dramática desregulación del capital financiero, combinado con otras políticas estatales y nuevas estrategias del capital en general dieron por resultado la financiarización de la economía a nivel mundial.”

El acortamiento del plazo para revalorizar el capital, está muy influido por la creación de capital ficticio o artificial, el cual aunado al capital real ha venido excediendo las necesidades de inversión y consumo, creando por lo tanto un excedente que demanda su revalorización en el muy corto plazo por encontrarse fundamentalmente en estado líquido y de no hacerse con prontitud se incurre en cuantiosas pérdidas. A esa creación se refieren Marques y Nakatani (2013; 36), así, “...las gigantescas corporaciones bancarias efectúan el mismo proceso, recibiendo depósitos en todas partes del mundo y haciendo préstamos muy por encima del valor depositado, creando entonces capital ficticio.” El cual al circular libremente por el mundo crea demasiados desajustes macroeconómicos ya sea a la llegada o a la salida.

Por lo que respecta al relevo del inversionista por el rentista, se señala que el inversionista fue un individuo que desarrolló su actividad con cierto grado de compromiso social; su actividad económica y empresarial la justificaba en virtud de un legado familiar u orgullo personal; daba trabajo preferencialmente a los miembros de su comunidad y tenía un cierto grado de compromiso con las propuestas de desarrollo local y nacional que adelantaban los gobiernos. El rentista es todo lo contrario, un individuo deslocalizado cuyo único referente es la bolsa de valores y a quien lo único que le importa es revalorizar el capital a la tasa máxima de ganancia y en el menor tiempo posible, en cualquier tipo de actividad lícita o ilícita en cualquier parte del mundo. De manera que (Foster, 2009; 10) “Los capitalistas ya no hacen más beneficios a la vieja usanza, es decir, ganándolos a través de la inversión en fábricas y maquinaria para producir bienes y servicios y venderlos al mercado.”

LA MATERIALIZACIÓN DE LA HEGEMONÍA CAPITALISTA CORPORATIVIZADA

La hegemonía absoluta lograda por el capitalismo corporativizado ha dado lugar al despojo de los capitales más pequeños y del patrimonio público. Labor adelantada a su cargo por unos cuantos monopolios denominados genéricamente: multinacionales o transnacionales, los cuales se han estructurado a nivel mundial mediante la conformación de redes para succionar capitales de todas partes del mundo en tiempo real. Según Castells (2006; 221) "...las empresas multinacionales son las poderosas poseedoras de la riqueza y la tecnología en la economía global, ya que la mayoría de las redes están estructuradas a su alrededor."

Con relación al dominio económico que han logrado a nivel mundial, comenta la CEPAL (2002; 43), "El motor de esta expansión mundial son las operaciones de más de 60 mil empresas transnacionales, con cerca de 800 mil filiales en el extranjero." Agrega a su vez que (CEPAL, 2002; 44), "La casa matriz de 90 de las 100 mayores empresas transnacionales no financieras, clasificadas como tales por el monto de sus activos en el extranjero, se encuentra en Estados Unidos, los países de la Unión Europea y Japón." Complementando lo antes señalado podemos tomar la información contenida en la Tabla No. 1, la cual nos relaciona la producción real y la población mundial para el año 2012 para ver la concentración del ingreso mundial en un sector reducido de la población.

Las economías de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, cuna de la mayoría de multinacionales produjeron en su conjunto el 53,19% del PIB mundial con una población del 13,48% del total mundial o lo que es lo mismo, el 13,48% de la población concentra el 53,19% del ingreso mundial y el 86,52% restante tiene un ingreso del 46,81%. Según Foster y Magdoff (2009; 11) "...la desigualdad en la distribución de la renta, un tema que economistas influyentes de todos los países se resisten a abordar, está en la base de la crisis." Esta descomunal concentración del ingreso, hace que los encendidos y elocuentes discursos de combate a la pobreza realizados por los gobernantes de los países que más concentran el ingreso, sean pura demagogia, especialmente cuando se dirigen a los países periféricos.

Tabla 1

	PIB	POBLACIÓN
REGIÓN GEOGRÁFICA	2012	2012
UNIÓN EUROPEA	23,1	7,22
ESTADOS UNIDOS	21,8	4,45
JAPÓN	8,29	1,81
CHINA	11,6	19,17
INDIA	2,56	17,55
AMÉRICA LATINA	7,43	8,25
COLOMBIA	0,51	0,68
RESTANTES	24,6	40,9

Fuente: Elaboración propia

Continúa la CEPAL (2002; 43) argumentando, "...a mediados de los años noventa se estimaba que dos terceras partes del comercio mundial de bienes y servicios no factoriales provenían, de alguna manera, de la estructura internacional de producción de las empresas transnacionales." Agrega (CEPAL, 2008; 44), "El acceso a los mercados de los países desarrollados está cada vez más vinculado a la participación en cadenas dominadas por empresas transnacionales con sede en esos países...en la actualidad los oligopolios globales son la modalidad dominante en la configuración de la oferta en la mayoría de las industrias con un alto componente de investigación y desarrollo tecnológico y en las manufacturas con fuertes economías de escala". Ese porcentaje se ha podido incrementar al 80% debido a las fusiones y adquisiciones realizadas por las grandes corporaciones capitalistas.

Tabla 2

COMERCIO MUNDIAL	
MULTINACIONALES	66,67
OTROS AGENTES	33,33

Fuente: Elaboración propia

En concordancia con lo antes señalado, manifiestan Foster y Magdoff (2011; 3) "Los principales fabricantes de semiconductores del mundo suman apenas una docena. Cuatro empresas suministran básicamente la música grabada a todo el mundo. Diez empresas dominan la industria farmacéutica en el mundo, y se espera que ese número disminuya debido a las fusiones ya que estos gigantes creen que ellos son demasiado pequeños

para competir en todo el mundo. En el negocio mundial de bebidas gaseosas, sólo tres empresas son las más importantes y la más pequeña, Cadbury Schweppes PLC, en enero vendió parte de su negocio internacional a Coca-Cola Co., la líder. Sólo dos empresas tienen el mercado mundial de la aviación comercial: Boeing Co. y Airbus Industrie.” Prosigue (Foster y Magdoff, 2011; 11) “...solo cinco empresas producen la mitad de los carros del mundo...mientras que diez empresas controlan el 70 por ciento de la producción mundial...cuatro concentran el 70 por ciento de las ventas de libros y computadoras en Estados Unidos...” Una sola, The Star Alliance, recoge 28 grandes aerolíneas a nivel mundial.

En la misma dirección se manifiesta Rosenthal (2010; 34), “Una de las críticas más persuasivas al llamado “modelo neoliberal” ha sido respecto de su carácter concentrador y excluyente. La tesis ortodoxa según la cual el crecimiento económico, combinado con la “magia del mercado”, derramaría sus beneficios hacia abajo por efecto de filtración (*trickle-down*) en favor de todos los estratos de ingresos, ha sido desacreditada desde hace mucho tiempo.” Agrega López (2010; 30), “En las dos últimas décadas, la concentración de la riqueza” es observable “en las economías avanzadas, como también en muchos países de ingreso mediano...” concluye Castells (2006; 182) “...las grandes empresas han seguido concentrando una proporción creciente del capital y mercados en todas las principales economías...”

Según Páez (2012; 2) “Se planifica una concentración incluso más aguda del poder mundial. Hasta quedamos cortos señalando al 0.01%! los indicadores a nivel de las empresas muestran que solo 147 transnacionales controlan el 40% del PIB mundial, y no se tienen datos adecuados de los nexos entre ellas: en el listado publicado en un estudio suizo, aparecen por ejemplo, como entidades separadas British Petroleum y Goldman Sachs, cuando en los últimos 20 años a veces compartieron ejecutivos, a menudo ligados a estructuras oligárquicas muy antiguas. Sumado a la generalización de paraísos fiscales y a la opacidad contable, esto sugiere un nivel aun peor de acumulación de riqueza y poder en una minúscula oligarquía, mucho más increíble que lo que las estadísticas, de por sí escandalosas, señalan.” Agrega Foster y Magdoff (2009; 123), “En EE.UU. En 2001, el 1% superior de los propietarios de riqueza financiera (que excluye el patrimonio en viviendas ocupadas por su propietario) poseían más de cuatro veces más que el 80% inferior de la población. ”

LA NUEVA FORMA DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA Y LA CREACIÓN DE RENTAS EXTRAECONÓMICAS

La nueva forma de intervenir el Estado en la economía está orientada a crearle considerables rentas extraeconómicas al gran capital, especialmente de naturaleza fiscal. Ello es posible debido a (CEPAL, 2013; 39) "...la existencia de grupos élites activos que buscan minimizar su carga tributaria relativa, ya sea controlando el proceso legislativo o procurando que se legisle en el sentido de normas tributarias con esos efectos."

La inequidad generada por la liberación de la tributación al gran capital y su descarga en los trabajadores, la ejemplifica muy bien Stiglitz, (Espectador, 13/11/2011) cuando dice que Estados Unidos tiene "...un sistema tributario en los que un multimillonario como Warren Buffett paga menos impuestos que su secretaria (como porcentaje de sus respectivos ingresos) o donde los especuladores que contribuyeron a colapsar la economía global tributan a tasas menores que quienes ganan sus ingresos trabajando." No obstante, el bajo nivel de contribución a que está sometido el capital, la gran mayoría de los empresarios elude y evade pagar los tributos que le corresponde, para ello incluso crean instituciones mafiosas con domicilio en los denominados paraísos fiscales, como las detectadas por las autoridades de la Unión Europea. Según el Jefe de Fiscalidad de la Unión Europea, Algirdas Semeta (El País, 05/05/2013) "...la evasión fiscal sustrae a Europa un billón de euros anuales".

En cuanto el traslado de la responsabilidad de tributar a los trabajadores, señala la OIT (2013, 68) "En varios países, el actual sistema de tributación tiende a ser relativamente generoso hacia la renta de capital en comparación a la renta de trabajo..." Esto conduce según la CEPAL (2013; 20) a que "... gran parte de la imposición sobre la renta personal recaiga sobre los salarios de los trabajadores...". Otra parte de esa responsabilidad se ha trasladado a los trabajadores por cuenta propia, mediante el incremento del IVA. Según la CEPAL, (2013; 20) "El aumento de la alícuota del IVA ha estado en consonancia con las tendencias tributarias internacionales, pues en la mayoría de los países de la OCDE actualmente la tasa general media se ubica en torno al 18,5%."

LA REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

El nuevo ordenamiento dado a la relación trabajo asalariado – capital, condujo a una recomposición orgánica del capital y por lo tanto a una nueva redistribución del ingreso, la cual ha resultado altamente benéfica para el capital y muy deplorable para los trabajadores. Según López (2010; 31), “...el engrosamiento de los ingresos en los países se ha convertido cada vez más en el privilegio de una minoría relativamente pequeña.” Agrega (López, 2010; 31, 42), “En los Estados Unidos la participación en el ingreso total correspondiente al 10% más rico de la población aumentó de manera continua de alrededor del 35% en la década de 1980 al 50% en 2007, el nivel más alto que se haya registrado (Sáez, 2009).” Concluye (López, 2010; 31) “Análogamente, en el Reino Unido, la participación de la clase media se redujo del 55% al 50% entre 1980 y 2006, en tanto que el quintil más pobre también bajó del 10% al 8%. Al mismo tiempo la participación del 10% más alto de los hogares se elevó del 20% al 27% del total del ingreso de los hogares.”

En la misma dirección se manifiesta Stiglitz (El Espectador, 11/12/2010), en Estados Unidos se ha presentado “Un aumento de las desigualdades, en el que el 1% reúne más del 20% del ingreso del país, acompañado de una clase media en declive —el ingreso familiar estadounidense ha caído más de 5% en la última década y estaba reduciéndose incluso antes de la recesión.” Agrega la OIT (2013; 66) “En los Estados Unidos el aumento en desigualdad del ingreso entre 2010 y 2011 fue el mayor registrado desde 1993 y el número de “trabajadores pobres” ha llegado ahora al 7,2 por ciento de todos los trabajadores en 2011, más del 5,7 por ciento en 2007...En Europa más del 8 por ciento de las personas con un trabajo están en riesgo de pobreza y pueden ser calificados como “trabajadores pobres” según la Comisión Europea (2012c).” Agrega Stiglitz, (el Espectador, 17/06/2012) “Durante la “recuperación” de 2009 y 2010, el 1% de los estadounidenses con mayores ingresos se quedó con el 93% del aumento de la renta. Otros indicadores de desigualdad (como la riqueza, la salud y la expectativa de vida) son tan malos o incluso peores.

Concluye la OIT (2013; 45), entre 1970 – 2007 los salarios “...para este largo período declinaron desde alrededor del 75 por ciento del ingreso nacional a mediados de la década de 1970 hasta alrededor del 65 por ciento en los años inmediatamente anteriores a la crisis económica y financiera.” Agrega (la OIT, 2013; V) “...desde el decenio de 1980, la mayoría de los países han experimentado una tendencia a la baja de la participación de los ingresos del trabajo, lo que significa que se ha destinado una proporción

menor de la renta anual a la remuneración de la mano de obra y una proporción mayor a las rentas procedentes del capital.”

El desempleo

Uno de los legados del modelo de globalización ha sido el crecimiento del desempleo en virtud de la permanente sistematización de las actividades laborales y el incremento de la productividad del trabajo. Este problema se ha acrecentado de manera considerable a raíz de la crisis hipotecaria iniciada en el año 2007. Según Naciones Unidas (2012; 4, 5), los países desarrollados han estado a punto de duplicarlo, al pasar antes de la crisis del 4.5% aproximadamente al 8.6% en lo que va corrido de la misma y con la expectativa de que pueda seguir creciendo.

Según estimativos de las mismas Naciones Unidas, a nivel mundial en el año 2011 existían 64 millones de desempleados abiertos y para el 2013 se llegó a 71 millones, sin incluir el subempleo. Para la OIT (Semana, 11/08/2012) “...desde que estalló la crisis se destruyeron 27 millones de puestos de trabajo y el desempleo alcanzó a más de 197 millones de personas en el mundo...prevé que mientras persistan las medidas de austeridad fiscal en las grandes economías, las condiciones del mercado laboral continuarán deteriorándose durante 2012 para superar los 200 millones de desocupados”, agrega Naciones Unidas (2012; 5) que, “La persistencia de alto desempleo está frenando el crecimiento del salario y por lo tanto la demanda de los consumidores a nivel mundial, así como dando lugar a una elevación en la morosidad de los pagos...combinada con la fragilidad financiera subyacente en las economías desarrolladas, tal situación contribuye a deprimir aún más la demanda de inversión y la confianza empresarial, postergando entonces la recuperación económica.”

La marginalidad social

Como la globalización estatuyó la ley del más fuerte en la definición del nuevo orden social tanto interno como externo, es razonable que no se brinden condiciones para el cerramiento de la brecha entre riqueza y pobreza, aun cuando se le delegó esa responsabilidad al libre accionar de las fuerzas del mercado. Al respecto, anota la CEPAL (2002; 88) “...en el mundo no se da una auténtica igualdad de oportunidades, tanto en el plano nacional como en el internacional; por lo tanto, los mecanismos de mercado tienden a reproducir, e incluso a ampliar, las desigualdades existentes.”

En relación con el crecimiento de la marginalidad social dice Fontana (2011; 9) “...vivimos en un mundo más desigual, puesto que

la divergencia entre los niveles de vida de los países desarrollados y los de aquellos que se acostumbraba a denominar “en vías de desarrollo”, lo cual parece hoy un sarcasmo, no solo es mayor ahora que en 1945...”, según Semana (11/08/2012) “La desigualdad y la pobreza han aumentado en todos los países. Estados Unidos tiene hoy más de 46 millones de pobres, la mayor cifra en medio siglo. A medida que se empobrece la clase media, se enriquecen los más ricos de los ricos.” Agrega el Tiempo (03/03/2012) el “Número de personas ‘sin techo’ aumentó 20% en cuatro años...según la Oficina del Censo, hay 47 millones de personas (el 15 por ciento de la población) por debajo del límite de pobreza, la cifra más alta en 50 años.” La crisis en curso igualmente ha contribuido a acelerar la marginalidad social como lo señala Malinowitz (2013; 13), aun “...la gente común está enfrentando el peligro o la realidad de perder sus viviendas, sus empleos y su capacidad de compra y caer en la creciente pobreza.”

EL CAMINO A SEGUIR

En lo que sigue, desarrollamos un planteamiento sobre hacia dónde ir, acogiendo una serie de planteamientos desarrollados por la CEPAL, orientados a trazar un nuevo sendero para el desarrollo, que permita corregir las profundas desigualdades de tipo estructural que presenta la región y los distintos países que la conforman.

Las sociedades latinoamericanas se han caracterizado por la existencia de formaciones socioeconómicas en las que se halla a la cabeza una élite especializada en extraer la riqueza de sus conciudadanos, ejercer el poder en forma autoritaria y responder más a los intereses de las potencias económicas que a las de sus propios ciudadanos. En ese sentido, la conquista de la democracia es una prioridad y ésta debe atender las necesidades del constituyente primario por encima de los intereses extranjeros. De manera que como dice Heller (2010; 104) “Siguiendo a Scheler (*Formalismus* pp. 584 ss.), distinguiremos, pues, dialécticamente la “persona íntima” de la “persona social”, y veremos en la efectividad social tan sólo un momento del hombre total.” La conquista de la democracia participativa pasa por efectuar una efectiva titularidad de los derechos ciudadanos mediante la participación de los sectores secularmente marginados en los destinos nacionales el facilitar el acceso a los servicios y demás ofertas públicas, independientemente de los logros individuales y recursos que cada quien disponga.

Al mismo tiempo, se tiene que replantear el desarrollo de la actividad productiva con miras a la modernización y elevación de la calidad de vida de la población en un contexto de respeto a la naturaleza. En consecuencia, se tiene que hacer una reasignación de los factores y del producto de tal forma que se supere la heterogeneidad estructural, se acreciente el desarrollo tecnológico, se transforme la vinculación al mercado externo y se fortalezca el mercado interno.

Para lograr los objetivos propuestos, se requiere la adopción de un conjunto de políticas de largo plazo (CEPAL, 2010; 11) "...en el ámbito productivo, laboral, territorial y social, que procuren no solo la igualdad de oportunidades, sino también reducir las brechas en materia de logros efectivos..." lo cual constituye el pilar central de la agenda la igualdad. Agrega (CEPAL, 2010; 12) "La igualdad de derechos no erosiona la meritocracia ni desincentiva los esfuerzos individuales. Por el contrario, promueve un sentido de pertenencia que motiva a los agentes a contribuir al bien común y al progreso económico, pues redundará en derechos más efectivos y en una mayor protección para cada persona." Concluye la CEPAL (2010; 12) "En síntesis, la igualdad transforma a la dignidad y el bienestar de las personas en un valor irreductible, articula la vida democrática con la justicia social, vincula el acceso y las oportunidades con una ciudadanía efectiva y de este modo fortalece el sentido de pertenencia." CEPAL (2010; 13) "El escándalo de las desigualdades, que se exacerbó como nunca antes en el modelo financierista que se impuso en el mundo en las últimas décadas, suscita la indignación compartida a la luz del desfondamiento de este modelo tras la crisis."

CONCLUSIÓN

A lo largo del presente trabajo ha quedado en evidencia que el planteamiento sobre desarrollo humano convergente, efectuado por Naciones Unidas cae en el vacío cuando se trata de aplicarlo a sociedades clasistas con profundas raíces de desigualdad, ya que las elites dominantes requieren de la fragmentación social para no desaparecer o para su real existencia. Si bien esa fue una buena respuesta a la creciente polarización social que se experimentaba en ese momento a nivel mundial, producto de la nueva fase de acumulación global se tornó insuficiente, en la medida en que se ha seguido acrecentado la riqueza y el ejercicio del poder político. En lo auscultado se muestra que antes de propender por la convergencia social, el capitalismo ha avanzado en la dirección de la polarización y la fragmentación.

El otro problema que se encontró en el marco de la convergencia social, es que la base sustantiva de la misma es no consensuada, lo cual lleva a que se tenga interpretaciones distintas sobre un mismo problema. Sin embargo, en la medida en que se analiza la base de la no convergencia y se contrasta con otros planteamientos alternativos que propenden por un desarrollo social consensuado, lo dicho por Naciones Unidas, se torna de vital importancia complementado con lo planteado por la CEPAL para la búsqueda de nuevas alternativas. Estas alternativas son sin lugar a dudas, en el neo estructuralismo cepalino, un desarrollo con equidad desde una perspectiva endógena y con cuidado del medio ambiente. Esto será posible en la medida que la sociedad civil pueda concretar vías de empoderamiento que le hagan posible incidir más en su entorno social, económico y político y que se refleje en la calidad de vida de las personas.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2013). Por qué Fracasan los Países. Editado por Ediciones Deusto, Bogotá Colombia.
- Alguacil, Gómez Julio. “Calidad de Vida y Praxis Urbana Nuevas iniciativas de gestión ciudadana en la periferia social de Madrid”. Biblioteca Ciudades para un Futuro más Sostenible (CF+S), <http://habitat.aq.upm.e>.
- Bauman, Zygmunt (2008) La Globalización - Consecuencias humanas. Editado por el Fondo de Cultura Económica, Argentina.
- Bárcena, Alicia. La Hora de la Igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir. CEPAL, Santiago de Chile año 2010.
- Bobbio, Norberto (2010). El Futuro de la Democracia. Editado por el Fondo de Cultura Económica, México.
- Castells, Manuel (1997, 1998). ECONOMÍA, SOCIEDAD Y CULTURA. Vols. 1: La sociedad red; 2: El poder de la identidad, y 3: Fin de milenio, Madrid, Alianza Editorial, 1997, vol. 1, y 1998, vols. 2 y 3.
- CEPAL – Rosenthal, Gert. La Crisis Financiera y Económica de 2008 y su Repercusión en el Pensamiento Económico. Revista CEPAL 100 abril 2010, Santiago de Chile.
- CEPAL (2008). La Transformación Productiva 20 Años Después: Viejos Problemas, nuevas oportunidades. Santo Domingo, República Dominicana junio.
- Cimoli, Mario y otros. Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina. CEPAL, Santiago de Chile, noviembre del 2005.

- De la Torre, Augusto; Schmukler, Sergio, L.; Ize, Alain y (2011). *El Desarrollo Financiero en América Latina: El camino por Delante*. The World Bank, Washington D.C.
- Heller, Agnes (1980). Necesidades y valores (entrevista). *El viejo Topo*, No. 50, Barcelona.
- Heller, Hermann (2010). *Teoría del Estado*. Fondo de Cultura Económica. Cuarta reimpresión enero, México.
- López, Ramón (2010). Crisis Económicas Mundiales, Escasez de Recursos Ambientales y Concentración de la Riqueza. *Revista de la CEPAL* 102, diciembre del 2010, Santiago de Chile.
- Mandel, Ernest (1983). *Tratado de Economía Marxista* tomos: I, II y III. Séptima edición en español, México, ediciones Era.
- PNUD. Informe sobre Desarrollo Humano 2010. *La Verdadera Riqueza de las Naciones: aminos al Desarrollo Humano*. Edición del vigésimo aniversario.
- Sen, Amartya (1995). *Nuevo Examen de la Desigualdad*. Alianza Editorial, Madrid España.
- Sen, Amartya (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona, España, Ed. Planeta.