



DE LA ECONOMÍA TRADICIONAL A OTRAS ECONOMÍAS

Carlos Humberto Monsalve López
Editor académico

DE LA ECONOMÍA
TRADICIONAL A OTRAS ECONOMÍAS

DE LA ECONOMÍA

TRADICIONAL A OTRAS ECONOMÍAS

Editor académico

Carlos Humberto Monsalve López

Autores

Fredy Yoverti Álvarez Fonseca
Carlos Humberto Monsalve López
Carlos Mario Vargas Restrepo
Cristian Camilo Villegas Arboleda
Bernardo Andrés Patiño Valencia

CATALOGACIÓN EN LA FUENTE

Monsalve López, Carlos Humberto (Ed.)

De la economía tradicional a otras economías / Carlos Humberto Monsalve López, editor académico.— Rionegro : Fondo Editorial Universidad Católica de Oriente, 2020.

ISBN: 978-958-5518-57-5 (digital).

132 p.; 24 × 17 cm.

1. Bancos. 2. Capitalismo. 3. Economía ambiental. 4. Economía en el cine. I. Monsalve López, Carlos Humberto (Ed.). II. Álvarez Fonseca, Fredy Yoverti. III. Vargas Restrepo, Carlos Mario. IV. Título.

330.9 CDD 21.ª ed.

ISBN: 978-958-5518-57-5 (digital)

Primera edición: octubre de 2020

© Universidad Católica de Oriente

Editor académico

Carlos Humberto Monsalve López

Autores

Fredy Yoverti Álvarez Fonseca
Carlos Humberto Monsalve López
Carlos Mario Vargas Restrepo
Cristian Camilo Villegas Arboleda
Bernardo Andrés Patiño Valencia

Corrección de estilo

Isadora González
Ojo de Lupa

Diseño y diagramación

Divegráficas S. A. S.

Fotografía de carátula e interior

Grupo de ahorradores frente a la oficina cerrada del American Union Bank, Nueva York, durante la Gran Depresión

26 de abril de 1932

Fuente: U.S. National Archives and Records Administration

Local Identifier: 306-NT-677-B-177.476C

Bajo licencia Creative Commons CC0 1.0

Editado por

Fondo Editorial Universidad Católica de Oriente
Sector 3, Carrera 46 n.º 40B-50
054040 Rionegro (Antioquia)
fondo.editorial@uco.edu.co



Hecho en Colombia – Made in Colombia

Se permite la reproducción parcial de la obra, siempre y cuando se haga reconocimiento de los autores y de la Universidad Católica de Oriente (Rionegro, Antioquia, Colombia).

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	11
1. «EL CAPITAL» DE COSTA GAVRAS, UNA MIRADA AL DESAFORADO MUNDO DE LA ESPECULACIÓN FINANCIERA	15
1.1. La banca: el epicentro de la crítica en Costa Gavras.....	17
1.2. Dinero: combustible que excita el espíritu especulativo.....	20
1.3. El ejecutivo financiero: arquetipo del hombre contemporáneo..	24
Referencias bibliográficas.....	32
2. EL CAPITALISMO FINANCIERO: ESPECULACIÓN ENVUELTA EN PAPEL BURBUJA.....	35
2.1. Introducción.....	37
2.2. Wall Street, FMI y Banco Mundial	38
2.3. Especulación: Crisis de 1929.....	40
2.4. Especulación: burbuja inmobiliaria de 2008.....	49
2.5. Conclusiones	55
Referencias bibliográficas	60
Referencias complementarias	62

3. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y SU INCIDENCIA EN LA REGULACIÓN Y PRÁCTICAS CONTABLES. UNA MIRADA EN PERSPECTIVA CRÍTICA	63
3.1. Prolegómenos. Fundamentos de la globalización económica ..	65
3.2. Implicaciones de la globalización económica y financiera sobre la regulación y prácticas contables	73
3.3. Comentario final.....	80
Referencias bibliográficas.....	81
4. ECONOMÍA CIVIL: UNA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO	83
4.1. Introducción.....	85
4.2. Economía civil	86
4.3. Caso de estudio	93
4.3.1. <i>Problema</i>	93
4.3.2. <i>Metodología</i>	95
4.3.3. <i>Contexto de la organización</i>	95
4.3.4. <i>¿Cuáles son los resultados descriptivos y analíticos del trabajo?</i>	97
4.4. Conclusiones	99
Referencias bibliográficas	100

5. VALORACIÓN ECONÓMICA DEL MEDIO AMBIENTE E INSTRUMENTOS PARA LA GESTIÓN DEL CAPITAL NATURAL	103
5.1. Introducción	105
5.2. Mercado como instrumento económico para la gestión de la escasez	108
5.3. Fallos de mercado.....	109
5.4. Economía ambiental.....	110
5.5. Valoración económica de los recursos naturales	113
5.5.1. <i>Transferencia de beneficios</i>	114
5.5.2. <i>Transferencia de valores de tendencia central</i>	117
5.6. Valoración económica del bosque y sus servicios asociados ...	118
5.7. Aplicación empírica de valoración económica	119
5.7.1. <i>Método de ajuste de valores económicos estimados en sitios de estudio</i> ..	120
5.8. Estimación de valores económicos	121
5.8.1. <i>Ejercicio de valoración de impactos sobre el activo ambiental</i>	124
5.9. Conclusiones	126
Referencias bibliográficas	127

PRESENTACIÓN

Las crisis económicas se han nombrado como catástrofes, según manifestó John Maynard Keynes en *La gran recesión de 1930*, en las que las personas empezaban a tomar conciencia de que algo sucedía sin conocer las razones, pero encumbrando los temores generales y las angustias particulares de la época. Adelantándonos un poco en el tiempo, y presentando una de las crisis más cercanas que tuviera lugar en el 2008, se hizo aún más celebre y vigente lo que manifestaba Keynes, en tanto que «se empieza a dudar del futuro». Argumentaba para aquel entonces, durante la crisis de los años 30 del siglo pasado, que las personas se encontraban entre el despertar de un sueño de crecimiento económico y especulación y el «sumergirse en una pesadilla» de grandes proporciones debido a las consecuencias generadas por el desconocimiento de una maquinaria que no se sabe manejar y de la cual se perdió el control; con esto se hace referencia a las finanzas internacionales y a la economía mundial.

En estos tiempos convulsionados por los mercados especulativos, las guerras comerciales y la lucha por la hegemonía de la economía mundial, se alzan voces de diversas autoridades económicas que proponen llamados a la cordura, a la razón y, especialmente, a la ética. Este último llamado alberga en sí mismo a la cordura y la razón, medidas suficientes para proponer alternativas que mengüen las complejidades actuales en la lucha por el dominio hegemónico de los mercados y la delicada cornisa por la que caminan las naciones en busca del poder económico y territorial. Tales poderes y hegemonías pueden ser asociadas con la sociedad del consumo, en donde, entre muchos, nos encontramos con el agotamiento indis-

criminado de los recursos naturales y la deforestación, la explotación minera y de los combustibles fósiles (con procesos productivos de desperdicio), acciones que han acelerado los efectos en el cambio climático, los aumentos de la pobreza y una desigualdad en ridículas proporciones.

En medio de las experiencias aprendidas y de las posibles catástrofes por venir, fruto de seguir adheridos a la economía tradicional que, como se explicó anteriormente, es en gran medida depredadora de recursos (en todo caso limitados), en muchos casos con consecuencias nocivas, emergen posibilidades que han estado en el tintero de otras economías como un camino de esperanza, y que son requeridas en el corto y mediano plazo, pues ya decía Keynes: «A largo plazo estaremos todos muertos». Estas alternativas económicas han surgido como respuesta a tiempos de crisis, a momentos de devastación por acontecimientos naturales y a las diferentes depresiones que han ocurrido en la historia y en diversas zonas del mundo.

De lo anterior se puede continuar con la intención del libro, que es la de esbozar algunas de las razones que han dificultado el crecimiento sostenido y ecuánime de la economía. En él se relacionan los problemas especulativos, financieros, sociales y políticos que los han provocado, no sin antes advertir que esta obra propone una discusión académica sobre la importancia de la economía civil y de la economía ambiental, que podrían ser un foco que haga la apertura a una discusión con más alternativas y diferentes variables en el futuro próximo.

Alternativas como las aquí mencionadas toman hoy más protagonismo para la reactivación económica de países seriamente golpeados dentro de la crisis económica que apenas empieza, y cuando todavía nos encontramos en medio de una crisis sanitaria producida por la pandemia que azota al mundo desde principios del 2020 y que tuvo sus inicios en el año 2019 en China.

Las discusiones que se proponen en este libro requieren pasar del plano de las opciones y tomar un papel protagónico en medio de la «catástrofe». Sin embargo, dicha aplicación depende de la apropiación y de la gestión de los dirigentes de los países, de las regiones y las subregiones del mundo, indiferentemente de si son naciones desarrolladas, emergentes, en vía de desarrollo o subdesarrolladas. Dicho de otra manera, superar los estragos económicos que se vienen arrastrando desde hace más de una década, aunado a la crisis que apenas empieza por consecuencia de la pandemia, requiere de una sincronía de todos los países, de todos los gobernantes y de la posibilidad de que sea escuchada la academia con propuestas alternativas que vienen desarrollándose, como la economía verde, la economía circular, la economía social y solidaria, la economía civil, la economía ambiental (la valoración económica del medioambiente y la gestión del capital natural),

entre otras tantas posibilidades que hoy son la bandera de recuperación para los países que se ubican en el *top* de los mejores países para vivir, con mayores ingresos per cápita, con inmejorables sistemas de salud y de educación.

Paul Krugman en el 2012 invitó a la revisión de lo que llamaría «la sequía de los empleos», «las vidas arruinadas», «las políticas de la desesperación» y la «economía de la depresión», entre otros tantos títulos y capítulos que dio a conocer en su libro *Acabemos ya con la crisis*, como parte del llamado de atención de una economía debilitada hasta que la política no cambie el rumbo y divise como prioritario el pleno empleo y la distribución de la riqueza. Por tanto, es necesario que cada lector, al finalizar la lectura de este libro de investigación, entienda que los cambios nos dirigirán a evitar las reincidencias en los mismos errores, pues reconocer la enfermedad permite un buen diagnóstico de la causa. Asimismo, la correcta interpretación de las consecuencias forja el tratamiento correcto para evitar el retroceso. Se esperaría, entonces, generar más inquietudes a quien lee estas páginas y dejar para sus diálogos internos la búsqueda de una solución adicional, porque si bien hay un sinnúmero de críticas a los modelos propios del sistema económico actual, también se hace necesario fortalecer las alternativas existentes y crear otras.

La recuperación económica que se requiere hoy necesita escuchar y adherir las alternativas que están siendo aplicadas con éxito en países que han entendido las demandas de la seguridad alimentaria, el empleo sostenible y pleno, el cuidado del medioambiente y, por supuesto, una economía equitativa. Que este documento sea el inicio para agregar estudios y propuestas derivadas de otras economías, procurando soluciones de corto plazo y que promuevan el empleo, la dignidad de las personas, la generación de energías limpias, el uso de energías renovables, la conservación del medioambiente, la reforestación de las selvas y la conservación de todas las especies. Por último, que la globalización que se impregne en todos no sea el de la especulación y todo lo que ella acarrea, la incertidumbre, la desigualdad, la corrupción y los intereses particulares, sino que sea el bien común el que permea la política, los mercados, las empresas, la sociedad, la educación y los sistemas económicos.

Carlos Humberto Monsalve López
Noviembre de 2020

1.

«EL CAPITAL» DE COSTA GAVRAS, UNA MIRADA AL DESAFORADO MUNDO DE LA ESPECULACIÓN FINANCIERA*

Por ridícula que parezca mi gran confianza en los beneficios de la ruleta, más ridícula aún es la opinión corriente de que es absurdo y estúpido esperar nada del juego. ¿Y por qué el juego habrá de ser peor que cualquier otro medio de procurarse dinero, por ejemplo, el comercio? Una cosa es cierta: que de cada ciento gana uno. Pero eso ¿a mí que me importa?

(DOSTOYEVSKI, 2014).

AUTOR

Fredy Yoverti Álvarez Fonseca**

* El presente escrito constituye uno de los resultados de investigación vinculado al proyecto: «Otras economías», desarrollado por el grupo de investigación FACEA de la Universidad Católica de Oriente.

** Administrador de Empresas de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia; especialista en Gerencia Financiera y Mercados de la Universidad Católica de Oriente; magíster en Ciencias de la Administración de la Universidad EAFIT; profesor en la Universidad Católica de Oriente de Rionegro. ORCID: [0000-0002-4283-0294](https://orcid.org/0000-0002-4283-0294). Correo electrónico: falvarez@uco.edu.co.



SAFE DEPOSIT
VAULTS

AMERICAN
UNION
BANK

4% PAID ON
THRIFT ACCOUNTS

W 37 ST

ONE WAY

AMERICAN
UNION
BANK

1.1. La banca: el epicentro de la crítica en Costa Gavras

El cine ha trascendido en su condición de medio de entretenimiento y abstracción de la realidad, a un espacio de reflexión en el que es posible generar el debate en torno a los fenómenos que tienen lugar en las distintas dimensiones de la sociedad. Si bien es cierto, la emergencia de las tecnologías digitales ha transformado la experiencia del espectador, en el sentido de basarse más en el encuentro con un espectáculo de efectos visuales impresionantes, que con las historias bien contadas o los mismos personajes, es posible todavía hallar propuestas capaces de hacer lectura de los «momentos coyunturales del devenir social, las costumbres y tradiciones de un pueblo, las relaciones de poder que se gestan en los diferentes ámbitos de una sociedad, los actores políticos y sociales, etc.» (López, 2014, p. 2).

La película *El capital* (2012) es dirigida por el cineasta greco-francés Constantin Costa Gavras, reconocido en la escena cinematográfica por su amplia mirada social y política, incómoda a los propósitos de algunas instituciones procuradoras del orden y de los discursos hegemónicos, a la vez, emancipadora, en la medida en que denuncia sin aspavientos los excesos del poder, reflejados, por ejemplo, en la existencia de regímenes dictatoriales, promotores de actos represivos, intolerantes y lesivos contra la dignidad humana.

Un breve recorrido por la filmografía de Costa Gavras revela la posición política del director y su interés por sacar a la luz verdades incómodas, cuya exposición se ve eclipsada por los sistemas de exclusión desarrollados por el *mainstream* dominante. Desde su debut como director ha sido una pretensión

latente la exposición de los aspectos más siniestros del entorno cotidiano. Así, por ejemplo, en *Los raíles del crimen* (1965), el director franco-griego desarrolla un *thriller* policial en el que confluyen psicópatas, policías y situaciones de mucha tensión; más adelante, en 1969, con el filme *Z, il est Vivant!*, Costa Gavras propone un nuevo *thriller* sobre el interés de un investigador por develar la verdad tras el asesinato de un importante político de izquierda; posteriormente, en *Missing* (1982), fija el argumento en los hechos reales que tuvieron lugar en la desaparición del periodista Charles Horman, acaecida durante la dictadura de Augusto Pinochet.

Lo humano, o mejor, lo turbio dentro de la condición humana, es otro elemento sobre el cual Costa Gavras ha edificado sus historias; ciertamente, es recurrente en ellas el interés por sacar a la luz, al igual que el caso del Doctor Jekyll y el Señor Hyde, el sujeto perverso que cohabita en las figuras anónimas, de las que no se podría esperar nada más que acciones admirables. Ejemplo de ello lo constituyen las películas *Sobra un hombre* (1966), *El sendero de la traición* (1988) y *La caja de música* (1989); esta última, desarrollada alrededor de los genocidas nazis que huyeron a Estados Unidos luego de la caída del Tercer Reich y se ocultaron bajo la apariencia de agricultores nobles, ejemplares y bondadosos, sobre los cuales no era posible cernir un manto de duda, para luego ser descubiertos, y con ellos, su pasado xenófobo.

El capital (2012), película que complementa la producción cinematográfica de Costa Gavras y cuyo análisis constituye el propósito del presente capítulo, se centra en el proceso de expansión del capitalismo financiero a escala global. En su argumento, el director sienta una impronta crítica en el desaforado mundo de la banca internacional, matizado por el culto al dinero, a ese objeto que, como señalaría uno de los protagonistas, es un «perro que no pide caricias. [Porque] Le lanzas la pelota más y más lejos, y él la trae sin pensar»; así también, a la atención concedida al beneficio a corto plazo, la eficiencia y crecimiento económico en desmedro del bienestar social y, en general, a las acciones tendientes a garantizar el incremento de la riqueza de los inversionistas, no obstante, las vías para lograrlo trastocan la delgada línea que separa lo ético de lo justo y se impregnan con el tufillo de una supuesta responsabilidad social empresarial.

Ahora bien, el epicentro de la crítica se concentra en los banqueros y su particular forma de hacer negocios. En ese sentido, Costa Gavras dirige sus pertrechos hacia aquellos sujetos de cuello blanco, sonrisa impecable, calculadores, capaces de dirigir una acción que pone en riesgo la estabilidad laboral de los trabajadores, pero que son capaces de aminorar su impacto en la opinión pública, apoyándose en el poder de los *mass media*. Aun así, tras esa mascarada narcisista, el director revela el comportamiento neurótico que habita en estos sujetos, detonado por el frenesí que produce el dinero y el anhelo de su posesión.

El contenido explícito de esta distorsión de la personalidad se manifiesta en la figura del protagonista, Marc Tourneuil, quien, a pesar de alcanzar la posición más importante en el principal banco de Francia, experimenta sentimientos de angustia capaces de movilizar mecanismos de defensa útiles en la elusión de la realidad que lo circunda, a evadir la inaceptable idea de la pérdida, o en el peor de los casos, de la disminución del valor de la acción en la bolsa.

La bolsa de valores, Wall Street, es el mundo del azar, del juego, de la pantomima y el vértigo, el escenario que alberga la historia de *El capital*. Una abstracción que conjuga lo mágico con lo simbólico y no corresponde a una sustancia, a algo concreto, por el contrario, la especulación, el ingrediente principal del gran casino global, es algo que suplanta lo real, pero se impone como lo real, lo hiperreal (Baudrillard, 2008). Bajo su influjo, las economías mundiales han depositado su confianza en los mercados, desregulando su funcionamiento y creando los mecanismos necesarios para incrementar el movimiento de capitales a escala planetaria.

Las diversas instituciones financieras se han convertido, por así decirlo, en el brazo ejecutor de una estrategia mediática que apunta a reducir la distancia entre el público y el sistema, bajo la premisa fundada en la especulación, en tanto vía expedita hacia una supuesta democratización de la riqueza; mientras tanto, la sociedad se va moviendo al vaivén de un juego estéril, incapaz de producir nada: ni bienes ni obras, más bien sí, extender la fascinación por el dinero, ese elemento pulsional capaz de desencadenar acciones frenéticas tendientes a satisfacer la incertidumbre que produce su ausencia.

Las siguientes líneas dirigen la mirada a ese elemento que gravita en la realidad social y adopta un carácter ambivalente, toda vez que vehicula las acciones humanas

en el ámbito de lo ético y lo infame; lo constructivo y destructivo; lo equitativo y lo desigual. Su omnipotencia desafía la idea de una providencia divina, de una explicación mítica de las cosas. Hoy por hoy, el dinero ostenta la condición de una deidad, curiosamente, inscrita en el mundo material, igualmente, susceptible de ser adorado, tenido en alta estima y admirado.

1.2. Dinero: combustible que excita el espíritu especulativo

El dinero ha abierto al individuo posibilidades de completa satisfacción de sus deseos en muchas de las tentaciones más grandes y próximas. Entre los hombres y sus deseos se abre paso un nivel intermedio, un mecanismo facilitador. Y como la adquisición de este Uno, son accesibles alteridades múltiples, alienta la ilusión de que todas estas alteridades sean más fáciles de alcanzar que antes. Pero a mayor proximidad a la felicidad también crece el deseo de él

(SIMMEL, 2010, P. 11).

El presente apartado alude al dinero en su omnipresencia e indescifrable capacidad para conducir a los hombres a estados del alma que, en suma, revelan su «indigencia ontológica» (Sánchez, 2004). El constante interés del hombre por querer ostentar este bien en cualquiera de sus formas, lo lleva a recordar su estado de imperfección y a sumergirse en una espiral crematística aislada del sentido de la finitud. Basta con señalar que, ante su posesión, el hombre no va a aspirar a otra cosa más que a querer acumular una cantidad mayor, desconociendo los límites de su acumulación. En el caso opuesto, su carencia, lo conduce a una carrera interminable por conseguirlo, fijándolo en el pináculo de sus objetivos existenciales.

En cualquiera de los dos casos, el anhelo de riqueza y reconocimiento público se convierte en la disposición duradera sobre la cual se fundamentan las acciones y elecciones de los agentes sociales. El dinero, que en algún momento de la historia operó como medio de intercambio, ha invertido su posición para erigirse en el objetivo prioritario de las personas y las empresas; su carga sónica de naturaleza omnipotente y corte mesiánica, lo ha elevado a la condición del elemento capaz de transformar el orden existente. Sin dinero no hay posibilidad de comprar,

vender o hacerse un lugar en el mercado. El anhelo de su posesión cobra fuerza por la noción de que «toda fortuna y toda satisfacción definitiva de la vida estaría vinculada con la propiedad de cierta suma de dinero: de ser un mero medio y una premisa, se convierte internamente en un fin en sí mismo» (Simmel, 2010, p. 10).

El dinero se eleva por encima de lo individual, nos ofrece confianza en su gran poder como el principio superior; puede conservar para nosotros lo más individual y lo más bajo, como si estuviera en disposición de transformarse en ellos. Este sentimiento de seguridad y confianza que aporta el dinero, este convencimiento de ocupar en Él el núcleo de los valores, contiene, desde el punto de vista psicológico la semejanza con la idea del dinero como el Dios de nuestro tiempo (Simmel, 2010, p. 12).

La codicia, entre tanto, encuentra en el dinero el elemento que reactiva su efervescencia, precisamente porque junto a él se condensa todo lo que es posible y deseable. De tal suerte que, su posesión, despierte en el hombre sueños de grandeza, al punto de ejercer un magnetismo que provoca actos desmesurados. En palabras del sociólogo español Celso Sánchez (2004):

Algo de fantasmagórico, distorsionador y diabólico tiene su redondez. No en vano, nos hace ver lo que no es, nos ilusiona con una meta imposible, nos proyecta hacia horizontes de plenitud, nos atrae hasta el punto de desatender valores como la amistad, la libertad, la dignidad (p. 11).

La situación de ingravidez experimentada por la cultura y la imposición del dinero en tanto elemento regulatorio de las relaciones entre los miembros de la sociedad no es accidental. Su devenir se explica en una serie de cambios históricos asociados a la sustitución de las formas primigenias de intercambio (como el trueque en especies) a economías basadas en pagos en dinero; la invención y difusión del dinero impreso y su progresiva independencia frente al soporte de valor de la moneda; la propagación del sentido individualista en el intercambio de bienes sociales, traducido en el derecho que para sí mismo se ha arrogado el hombre de administrar, usar y acumular dinero en cualquiera de sus formas; finalmente, la expansión del capitalismo financiero, al que acompaña un crecimiento de la producción de la masa monetaria, de las especies circulantes y su capitalización por cuenta de unos cuantos agentes privados (Hopenhayn, 2002).

Precisamente, la expansión del capitalismo de base financiera ha generado las condiciones de posibilidad hacia la desvinculación del dinero a los mecanismos de control político, para circular libremente a lo largo y ancho del orbe de manera instantánea y en estado etéreo. El dinero físico ha abandonado la condición material que lo contenía para trasladarse a la dimensión virtual, de esencia binaria, digital, abstraída a la categoría de pura información digital.

El “dinero” es una sustancia viva (pues tiene capacidad de reproducirse) que opera de forma nómada, circulando constantemente, 24 horas al día, alrededor del mundo. Y el “dinero” que, en principio, se había inventado para facilitar el comercio y el mercado, se ha transformado en un verdadero fin en sí mismo. Y así, las transacciones puramente monetarias se han convertido en el mercado por excelencia, que impone sus propias reglas a todo el planeta. Los mercados monetarios (que comercian con dinero, esto es, con divisas) se han integrado a escala global y funcionan *non stop*, sin interrupción. Lo cual crea un mercado, a la vez, abierto y único, que no está ubicado en un lugar concreto (como los mercados financieros de acciones y bonos, aunque tengan nodos de mayor intensidad), pues los especuladores pueden comprar y vender divisas desde cualquier parte del mundo, con solo presionar una tecla de ordenador (Fernández, 2003, p. 241).

Este proceso de desmaterialización del capital ha encontrado en la informatización de las transacciones financieras su condición de posibilidad. La digitalización de las comunicaciones, y la extensión de la arquitectura capilar que caracteriza a la red mundial, ha contribuido a la conformación de un mercado interconectado cuyo enraizamiento integra un colorario de agentes entre los que se incluyen las grandes corporaciones bancarias, agencias de intermediación financiera, inversionistas institucionales (fondos de pensiones, fondos de inversión) y pequeños inversionistas, todos ellos girando alrededor de un fin concreto: develar las fuerzas ocultas tras el artefacto mágico del mercado para asirse a una cantidad mayor de ese algo llamado dinero, pero que no es otra cosa más que una colección de *bits* en escala de valores monetarios.

La fractura de los límites que otrora se imponían a la circulación del capital a escala planetaria desemboca en su reproducción exponencial y la emergencia de fenómenos especulativos cuyas consecuencias, nos ha advertido la historia,

trastocan la dimensión económica y, a la manera de un cáncer, fagocita el ámbito de lo social, lo político, lo convivencial, en un proceso que constituye una burla al sentido común en tanto se muestra a los ojos de los agentes como un juego capaz de aniquilar en un instante los resultados acumulados, de convertirse, en un instante, en desgracia total o favor absoluto (Caillois, 1986).

El mundo ya no depende de los procesos productivos (eso fue en el pasado), ahora todo gira alrededor del dinero y de los procesos financieros. Naturalmente, dentro de las finanzas, la reina es la bolsa de valores; ahí las acciones suben y bajan y en ella se pasa súbitamente de una burbuja especulativa en donde la riqueza parece reinar, a un crac en el cual se desvanecen ilusiones y la vieja riqueza se convierte en humo (Castaingts, 2011, p. 349).

Una muestra del efecto fascinación propio del mercado financiero se evidencia en la crisis hipotecaria norteamericana de 2008, comparada en sus efectos con la gran depresión de 1929 (que también se originó por un fenómeno especulativo en el mercado de capitales). Este colapso financiero encuentra su génesis en las medidas adoptadas por la Reserva Federal de Estados Unidos consistentes en la reducción de las tasas de interés con el propósito de dinamizar una economía que venía deteriorada luego de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001.

El resultado de estas políticas monetarias expansionistas derivó en la flexibilización, por cuenta de la banca, de los requisitos exigidos para acceder a los productos de crédito, lo que conllevó a su masificación sin que mediaran condiciones de salvaguarda entre los acreedores y las instituciones financieras. La euforia colectiva detonó la mentalidad acaparadora de un público que acudió masivamente a los bancos sin considerar su capacidad de endeudamiento. El sistema se encargó de alimentar aún más el frenesí especulativo, por un lado, mediante la reducción, al nivel mínimo posible, de las tasas de interés, por el otro, a través de la creación de instrumentos financieros emitidos bajo el respaldo de importantes firmas calificadoras de riesgo, que fueron puestos en circulación para ser adquiridos por inversionistas institucionales, entre ellos, los bancos centrales internacionales.

Una pandemia, solo así puede explicarse lo que aconteció con la economía global luego de que los nuevos acreedores no tuvieran la capacidad de cubrir la deuda adquirida con los bancos, y los títulos de deuda emitidos, se revelara luego,

hubieran sido estructurados bajo una combinación de obligaciones financieras con niveles de riesgo disímiles. Los analistas del mercado afirmarían que se trató de un efecto del recalentamiento de la economía producido por un exceso de liquidez en las economías más importantes del mundo. La interpretación del autor apela al influjo del discurso felicista paradójico que caracteriza el mundo de las inversiones, el dinero, la bolsa o los casinos, el mismo que en algún momento tuvo la capacidad de desenfrenar la pasión colectiva para a la masa social en una espiral compulsiva, a la vez, adictiva, bajo el señuelo que produce la posibilidad de generar un cambio positivo en las condiciones de existencia, pero que igualmente, en un instante, decoloró sus anhelos tornándolos grises, difusos, distantes.

1.3. El ejecutivo financiero: arquetipo del hombre contemporáneo

Comprender la naturaleza del ejecutivo financiero, encarnado en el filme de Costa Gavras por el implacable gerente Marc Tourneuil, implica realizar un examen a los atributos que caracterizan al sujeto contemporáneo y se matizan por un cambio en la forma de relacionarse con las cosas, el tiempo, consigo mismo y las demás personas. La «modernidad líquida», metáfora empleada por Zygmunt Bauman para referirse a los rasgos que definen esta etapa de la cultura, denota la forma en que los vínculos sociales adquieren un carácter inestable, volátil y transitorio, no siendo establecidos sobre la base de la perdurabilidad, más que por la idea de levedad, tornándolos frágiles y susceptibles a un cambio constante, de acuerdo con las circunstancias externas (Bauman, 2002).

La condición «líquida» del sujeto contemporáneo, ensombrece la posibilidad de toda alteridad, en la medida en que el «otro» es tipificado como el elemento extraño que enturbia las posibilidades de extender los horizontes de conocimiento y experiencia alcanzables en un tránsito libre por la vida; en ese sentido, la «red mundial» se convierte en un refugio, toda vez que allí, las «relaciones virtuales» son de fácil acceso y salida, de tal manera que, el estado perenne de una conexión, depende en buena medida del nivel de compromiso que sobre las demás personas se pueda sentir:

Las conexiones son “relaciones virtuales”. A diferencia de las relaciones a la antigua (por no hablar de las relaciones “comprometidas”, y menos aún de los compromisos a largo plazo), parecen estar hechas a la

medida del entorno de la moderna vida líquida, en la que se supone y espera que las “posibilidades románticas” (y no solo las “románticas”) fluctúen cada vez con mayor velocidad entre multitudes que no decrecen, desalojándose entre sí con la promesa “de ser más gratificante y satisfactoria” que las anteriores. A diferencia de las “verdaderas relaciones”, las “relaciones virtuales” son de fácil acceso y salida. Parecen sensatas e higiénicas, fáciles de usar y amistosas con el usuario, cuando se las compara con la “cosa real”, pesada, lenta, inerte y complicada. Un hombre de Bath, de 28 años, entrevistado en relación con la creciente popularidad de las citas por Internet en desmedro de los bares de solas y solos y las columnas de corazones solitarios, señaló una ventaja decisiva de la relación electrónica: “uno siempre puede oprimir la tecla *“delete”*” (Bauman, Amor líquido, 2005, p. 5).

El desarrollo acelerado de las tecnologías digitales ha sido aprovechado por la economía neoliberal para permear otras dimensiones de la experiencia humana, mediante la instauración de una ideología que exalta el trabajo cognitivo en la red, en tanto se afirma que es flexible, autónomo y, por lo tanto, está exento de la subordinación a «otro». El oficio de los ejecutivos financieros (banqueros, *traders*, *brokers*), para ser más precisos, se lleva a cabo en un medio de un círculo virtual impersonal, cuya ejecución se basa en la interacción con abstracciones simbólicas, dígitos y bits, a través de la pantalla de un computador, adquiriendo un aspecto físico uniforme, desligado del intercambio social con los demás individuos.

La afiliación a tal estado de individualidad constituye uno de los rasgos descritos por Bauman respecto del sujeto contemporáneo. La cultura laboral de la flexibilidad ha desatado la cadena invisible que unía a los trabajadores con su lugar de trabajo, impidiéndoles la movilidad. Al igual que los líquidos, los sujetos de la modernidad no se fijan al espacio ni se atan al tiempo, en ellos, el desapego a los vínculos afectivos es garantía de éxito y, debido a su mentalidad cortoplacista, permanecen a la espera de resultados inmediatos. La desafección frente a las relaciones duraderas ocasiona que este hombre construya para sí mismo una nueva escala de valores, fijando en el pináculo de sus preferencias, aquellas que reporten el máximo beneficio financiero en desmedro del riesgo que esto pueda conllevar.

Así y todo, la figura del ejecutivo autorrealizado, héroe de titánicos duelos bursátiles, exitoso en tanto manipula importantes cantidades de dinero, locuaz y arriesgado por demás, funge como el arquetipo del hombre ideal promovido a los cuatro vientos por la prensa y los medios de comunicación masiva. El resultado de esta presión mediática se traduce, de acuerdo con Gilles Lipovetsky, en la construcción de un nuevo proyecto de sociedad, acuñado por las premisas del crecimiento, la mejora de las condiciones de vida y el consumo desenfrenado:

En la sociedad del consumo hay algo más que la elevación rápida del nivel de vida medio: el clima de estimulación de los deseos, la euforia publicitaria, la imagen exuberante de las vacaciones, la sexualización de los signos y los cuerpos. Es un tipo de sociedad en el que la seducción reemplaza a la coerción, el hedonismo al deber, el gasto al ahorro, el humor a la solemnidad, la liberación a la represión, el presente a las promesas del futuro [...] La sociedad del consumo ha creado a lo grande, la avidez crónica de bienes materiales, el virus de la compra, la pasión por lo nuevo, un modo de vida centrado en valores materialistas (Lipovetsky, 2007, p. 32).

La imposición sobre los miembros de la sociedad moderna, de los nuevos valores dominantes: el culto al dinero, el individualismo agresivo, la competitividad como valor supremo y la fe en los mercados financieros para el pequeño inversor, ha sumergido la cultura en un profundo sueño hedonista, progenitor de incesantes sentimientos de insatisfacción y ansias de triunfo:

Mientras la figura del empresario adquiere una nueva legitimidad social, los ideales de competición, iniciativa y auto superación se imponen al parecer en este punto como normas generales de comportamiento, pues han conseguido penetrar y modificar las costumbres y los sueños. Las antiguas utopías están muertas, lo que “inflama” a la época es un estilo de existencia dominado por “ganar”, el éxito, la competencia, el yo eficaz. Ser el mejor, sobresalir, superarse: es la sociedad democrática “convertida” a la religión del perfeccionismo, “vector de una plenitud personal de masas” (Lipovetsky, 2007, p. 254).

El banquero de Costa Gavras encarna al hombre que ha sucumbido ante esta ola de euforia recorrida en los mercados financieros durante los últimos años. Él «ha sido atraído hasta la trampa digital por el señuelo de pertenecer a una élite

y por la promesa, repetida hasta la saciedad, de que cualquiera puede hacerse su fortuna, si de verdad vale» (Berardi, 2003, p. 59). El poder del discurso financiero, embadurnado de un almizcle felicista, ha encumbrado la libertad individual y la flexibilidad como los fines innegables de estos sujetos, aduciendo que, el logro de tales estados es posible en la medida en que se satisfagan los criterios de necesidad emergentes en las diversas facetas de la vida.

Lo anterior lleva a introducir la reflexión de Michel Albert sobre la importancia otorgada por las economías mundiales al mercado de capitales. De acuerdo con el economista francés, el capital ha llegado a ejercer una verdadera tutela sobre la economía en general y sobre las empresas en particular,

[...] empujando a estas últimas a centrar exageradamente la atención en la rentabilidad inmediata y a adoptar comportamientos y estrategias que, desde un estricto punto de vista económico e industrial, se apartan de la racionalidad de la que aquel se proclama defensor (Albert, 1991, p. 73).

Desde las acciones, pasando por los derivados, hasta el mercado de divisas, lo que hace cerca de dos décadas constituía una alternativa de inversión exclusiva de las clases sociales poseedoras de los recursos financieros, ha logrado vincular al público en general, haciéndolo partícipe de «una mitología que conjuga una magia muy “al día”, la de la especulación, con las lentejuelas y los volantes del negocio del espectáculo» (Albert, 1991, p. 69).

El vedetismo que encierra esta forma de dominio dulce seduce a todo aquel que quiere hacer de su vida una proeza heroica, digna de ser contada en los anuarios de corte emprendedor, o en el mejor de los casos, incluida en el *top ten* de las grandes gestas realizadas en contra de las adversidades del mercado.

Las ideas anteriormente expuestas se han afirmado cual impronta inexpugnable en la identidad del ejecutivo financiero, legitimando su subordinación no consciente a la institución del mercado para fijar en él las disposiciones que regulan sus esquemas de acción y pensamiento. Pierre Bourdieu, sociólogo francés reconocido en el escenario académico por obras como: *La distinción: criterios y bases sociales del gusto* (editada en 1979), y *Esbozo de una teoría de la práctica* (editada en 1972), desentraña el mecanismo mediante el cual las instituciones, en tanto instancias de poder, estructuran la conciencia y la voluntad de los agentes sociales, incorporando en ellos los modos de actuar y percibir la realidad que los circunda.

Mediante la noción de *habitus*, el citado autor explica la manera en que los sujetos inscritos en un campo específico interiorizan la exterioridad a través de la incorporación de ciertas disposiciones que, en tanto actitudes, inclinaciones a percibir, sentir, hacer y pensar, operan como principios inconscientes de acción, percepción y reflexión. En palabras de Bourdieu (2007):

Los condicionamientos asociados a una clase particular de condiciones de existencia producen *habitus*, sistemas de disposición duraderos y trasladables, estructuras estructuradas dispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, en cuanto principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden ser objetivamente adaptadas a su meta sin suponer la orientación consciente a fines y el control expreso de las operaciones necesarias para alcanzarlos, objetivamente “regladas” y “regulares” sin ser en absoluto el producto de la obediencia a reglas y, siendo todo esto, colectivamente orquestadas sin ser el producto de la acción organizadora de un director de orquesta (p. 88).

La anterior definición destaca el carácter duradero y trasladable del *habitus*, y sugiere que su incorporación es el resultado de los procesos de socialización a los cuales se ven enfrentados los individuos. En efecto, las acciones pedagógicas que transcurren en la infancia inculcan un *habitus* primario, el cual no deja de adaptarse en función de las nuevas experiencias y situaciones sociales que el agente experimenta a lo largo de su vida.

De igual manera, la posición que el agente ocupa en el espacio social determina buena parte de sus preferencias, elecciones, afinidades y posturas. Esta otra noción –la de espacio social– mantiene una relación recíproca con el *habitus*, toda vez que es allí donde los agentes sociales ocupan sus diferentes posiciones, establecidas en función del volumen de capital económico (factores de producción y bienes económicos acumulados por medio de operaciones de inversión o por medio de la herencia), cultural (calificaciones intelectuales producidas por el sistema escolar o transmitidas por la familia), social (conjunto de relaciones sociales de las que dispone un individuo o grupo) y simbólico (asociado al reconocimiento social en virtud de las otras tres formas de capital) que cada individuo posee (Bourdieu, 2007).

En consecuencia, la distribución de los agentes sociales a lo largo y ancho de este campo de fuerzas estructura sus adquisiciones y produce un *habitus* que, si bien

guarda una relación de homogeneidad entre las posiciones más cercanas, se interioriza de manera distinta. Sobre este aspecto Bourdieu (2007) considera lo siguiente:

Una relación de homología, es decir, de diversidad en la homogeneidad que refleja la diversidad en la homogeneidad característica de sus condiciones sociales de producción, une los *habitus* singulares de los distintos miembros de una misma clase: cada sistema de disposiciones es una variante estructural de los otros, en el cual se expresa la singularidad de la posición dentro de la clase y la trayectoria. El estilo “personal”, vale decir, esa marca particular que llevan todos los productos de un mismo *habitus*, prácticas u obras, nunca es otra cosa que una desviación con respecto al estilo propio de una época o una clase (p. 100).

El *habitus*, por lo tanto, es susceptible de sufrir transformaciones de acuerdo con los cambios en las condiciones sociales de los agentes y al aprovisionamiento de los diferentes tipos de capital, de tal manera que, un desplazamiento en la posición bien sea hacia arriba o hacia abajo, estará dado por la generación de nuevas situaciones sociales que demandarán, por cuenta de los sujetos, la reinención de sus prácticas y estrategias con el propósito de adaptarse a ellas.

Las consideraciones teóricas de Bourdieu respecto del *habitus* y las condiciones que lo generan, constituyen una referencia esencial para la comprensión de la lógica de la práctica en los ejecutivos financieros, por cuanto permite dilucidar la manera en que el sistema financiero, en tanto estructura objetiva, incorpora los esquemas de pensamiento y acción llevados por estos sujetos al campo de la negociación, principios generadores que, en última instancia, determinan su proceder frente a los demás agentes sociales y estructuran las acciones encaminadas hacia la acumulación del capital económico y cultural necesarios para mantenerse activos en la dinámica especulativa.

Al igual que las prácticas, el *habitus* es el mecanismo productor de las representaciones de los agentes sociales, es decir, de los «esquemas de percepción y evaluación adquiridos por la experiencia duradera de una posición en el mundo social» (Bourdieu, 1993, p. 156), los cuales operan como principios de inteligibilidad, que modelan la imagen de la realidad y de lo que ella significa.

Las representaciones sociales hacen referencia a una forma de explicación de la realidad, compartida por los miembros de un grupo culturalmente distinto dentro

de la sociedad, cuya elaboración se efectúa a partir de los fenómenos que afectan directamente a los individuos en sus vidas cotidianas y son incorporadas a través de los procesos de comunicación e interacción social. Estos esquemas de percepción:

[...] compuestos por sistemas de códigos, valores, lógicas clasificatorias, principios interpretativos y orientadores de las prácticas, definen la llamada conciencia colectiva, la cual se rige con fuerza normativa en tanto instituye los límites y las posibilidades de la forma en que las mujeres y los hombres actúan en el mundo (Araya, 2002, p. 11).

Construidas a partir de las funciones comunicativas, las representaciones encuentran en la interiorización de los discursos y la apropiación social de los mismos, las condiciones necesarias para su elaboración. En palabras de María Auxiliadora Banchs (1986):

La forma de conocimiento del sentido común propio a las sociedades modernas bombardeadas constantemente de información a través de los medios de comunicación de masas [...] en sus contenidos encontramos sin dificultad la expresión de valores, actitudes, creencias y opiniones, cuya sustancia es regulada por las normas sociales de cada colectividad. Al abordarlas tal cual ellas se manifiestan en el discurso espontáneo, nos resultan de gran utilidad para comprender los significados, los símbolos y formas de interpretación que los seres humanos utilizan en el manejo de los objetos que pueblan su realidad inmediata (p. 39).

Sobre la base de lo anteriormente expuesto, la noción de representaciones sociales amplía el sendero hacia la comprensión de la manera en que las disposiciones discursivas empleadas por el capitalismo financiero, basadas en premisas relativas al mercado como mecanismo eficiente de distribución de la riqueza, la incesante búsqueda de la individualidad, de la libertad sin coacción, el culto al cuerpo perfecto o el ideal de la felicidad, han modificado las diversas subjetividades, incorporado en los participantes del mundo bursátil, una imagen de la realidad que a todas luces está ausente y cuyo espectro se ha tornado indeleble, precisamente por su incapacidad para reflexionar sobre el influjo de esas estructuras objetivantes.

Así las cosas, la relación de la representación cobra fuerza ante la debilidad de la imaginación del sujeto que se adhiere a ella. Al igual que los hombres descritos

en el mito de Platón, quienes permanecen atados, fijados a una posición, con la mirada inamovible, tratando de develar las maravillas proyectadas bajo la forma de sombras en el ocaso de una caverna, las distintas representaciones del mercado, enclavan a los inversionistas en el anhelo por acaparar la mayor cantidad de dinero, al punto de convertirlo en expresión colmada y equivalente del absoluto, en principio superior capaz de transmitir confianza y seguridad (Simmel, 2010), transformándose, de acuerdo con Roger Chartier (1992) «en máquina de fabricar respeto y sumisión, en un instrumento que produce una coacción interiorizada, necesaria allí donde falla el posible recurso a la fuerza bruta» (p. 172).

La anterior reflexión de Chartier, junto con las expuestas por los demás autores referidos en este apartado, ponen de manifiesto la presencia de varios dispositivos de dominación simbólica empleados por el capitalismo financiero, para definir la cultura e imponer en las diversas clases sociales las representaciones del mundo y las prácticas de los agentes inscritos en el campo financiero, bajo una lógica fundada en la hegemonía de lo económico sobre lo social. La propuesta aquí desarrollada, se considera, atiende la exhortación de Pierre Bourdieu a emprender un proyecto emancipatorio que no solo permita extraer las raíces de la dominación social, sino también, develar aquello que se esconde tras el orden simbólico, eclipsando la realidad y naturalizando las diversas formas de racionalidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albert, M. (1991). *Capitalismo contra capitalismo*. Buenos Aires. Paidós.
- Araya, S. (2002). *Las representaciones sociales: ejes teóricos para su discusión*. Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Banchs, M. A. (1986). Concepto de representaciones sociales. análisis comparativo. *Revista Costarricense de Psicología*, 27-40.
- Baudrillard, J. (2008). *Cultura y simulacro*. Barcelona: Kairos.
- Bauman, Z. (2002). *Modernidad líquida*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Bauman, Z. (2005). *Amor líquido*. Barcelona: Fondo de Cultura Económica.
- Berardi, F. (2003). *La fábrica de la infelicidad*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Bourdieu, P. (1993). *Cosas dichas*. Barcelona: Gedisa.
- Bourdieu, P. (2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Caillois, R. (1986). *Los juegos y los hombres. La máscara y el vértigo*. México: Fondo de Cultura Económica.
-

-
- Castaingts, J. (2011). *Antropología simbólica y neurociencia*. Barcelona: Anthropos Editorial.
- Chartier, R. (1992). *El mundo como representación. Historia Cultural: entre práctica y representación*. Barcelona: Gedisa.
- Costa Gavras, C. (Dirección). (2012). *El capital* [Película].
- Dostoyevski, F. (2014). *El jugador*. Madrid: Mestas Ediciones.
- Fernández, R. (2003). *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente*. Barcelona: Virus.
- Hopenhayn, M. (2002). *El mundo del dinero*. Buenos Aires: Norma.
- Lipovetsky, G. (1986). *La era del vacío. Ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Barcelona: Anagrama.
- Lipovetsky, G. (2007). *La felicidad paradójica*. Barcelona: Anagrama.
- Lopez, M. (29 de Septiembre de 2014). *El cine como medio de expresión política y su impacto social*. Obtenido de: http://www.gigapp.org/administrator/components/com_jresearch/files/publications/G04-LOPEZCORTES-2014.pdf.
- Sánchez, C. (2004). *Las máscaras del dinero. Simbolismo social de la riqueza*. México: Anthropos.
- Simmel, G. (2010). *Cultura líquida y dinero*. Barcelona: Anthropos.
-

2.

EL CAPITALISMO FINANCIERO: ECONOMÍA ESPECULATIVA ENVUELTA EN PAPEL BURBUJA*

Otros bienes no son más que simples potencias y simples facultades como el poder, la riqueza, la fuerza, la belleza, porque estos bienes son de tal calidad, que el hombre de bien puede hacer de ellos un buen uso, lo mismo que el malvado puede hacerle malo.

(ARISTÓTELES, 2003, P. 19)

AUTOR

Carlos Humberto Monsalve López**

* El presente escrito es resultado de investigación adscrito al proyecto de «Otras economías» del grupo FACEA de la Universidad Católica de Oriente.

** Administrador de Empresas de la Universidad del Valle, especialista en Finanzas y magíster en Administración Financiera de la Universidad EAFIT. Profesor en la Universidad Católica de Oriente de Rionegro, docente de cátedra de la Universidad Pontificia Bolivariana y de la Fundación Universitaria CEIPA. ORCID: 0000-0002-8291-4716. Correos electrónicos: cmonsalve@uco.edu.co, capeto31@hotmail.com.

DEPOSIT
Savings
AMERICAN
Savings
BANK
PAID ON
LEFT ACCOUNTS



2.1. Introducción

A partir de temas como el capital y la inversión, este capítulo hace un acercamiento histórico para explicar la especulación financiera, convirtiéndose la renta y el riesgo en el eje central del debate sobre las crisis presentadas en la economía mundial. Aquí se advierte la necesidad de otras economías como freno a la especulación desmesurada que provocó problemas mundiales en el pasado y que a mediano y largo plazo pueden ser recurrentes.

Este documento tiene como objeto recordar los riesgos que asumen los inversionistas en el mercado de valores al mudar sus capitales a portafolios de inversión y evidenciar que es afectado directamente por la «especulación» (más a manera de manipulación) de los mercados financieros; sobre todo, por la postura de desregulación de parte de los Estados hacia las entidades financieras y de un sistema económico guiado por las grandes compañías bancarias, que, especialmente desde la década de 1890 hasta la actualidad, han asumido la hegemonía como mediadoras en la captación de recursos a través de instrumentos financieros y la negociación de títulos valores en los mercados de capitales; sin embargo, también asumieron el rol principal como legisladores en las normativas que les rige y en la encomienda del ente que les vigila.

El capítulo aborda principalmente las crisis financieras de 1929 y de 2008, el surgimiento y consecuencias de la Primera y Segunda Guerra Mundial en dichos contextos, la explicación de la desregulación al sector bancario y las bolsas de valores, los riesgos evidenciados en cada uno de ellos, para argumentar una necesidad del fortalecimiento de otras economías y, proponer menos dependencia

de la especulación bursátil que como se ha demostrado en estos casos tratados, ha sido causa, parte y consecuencia.

2.2. Wall Street, FMI y Banco Mundial

Cuando se habla de sistema financiero y economía mundial se debe decir: primero que crece a ritmos tan acelerados como las mismas tecnologías de la información y la comunicación avanzan, incluso, las propias bolsas crearon índices de telecomunicaciones y tecnologías como NASDAQ¹, por mencionar el más importante; segundo, son compañías de tecnología, de software y redes sociales las que mueven actualmente los capitales de mayor cuantía en activos financieros en el mercado de valores. En países desarrollados, subdesarrollados o emergentes, este tipo de compañías son el baluarte de la empresa moderna y se podría nombrar a Apple, Hewlett-Packard, Microsoft, Google, Amazon, Instagram entre otras como abanderadas. Luego, los mercados no están conformados solo por estas organizaciones, son miles los que podríamos enlistar de diferentes partes del mundo y con decenas de años en el mercado de capitales; sin embargo, los pioneros en mercados de especulación son las grandes entidades bancarias de la actualidad y que en su momento eran pequeñas bancas de Wall Street en Nueva York. Estas, a la vez que eran asesoras de empresas, también lo eran de los Estados en materia de ahorros de sus reservas y de las cuales se hará mención más adelante en este capítulo, donde tienen un papel preponderante en las bolsas de cada país, en el Fondo Monetario Internacional (FMI)² y, por supuesto, en las crisis financieras mundiales de los siglos xx y xxi.

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial³, son los mismos organismos que direccionan y otorgan créditos a los países en desarrollo y países subdesarrollados, a tasas proporcionales al riesgo que tienen las naciones; en este sentido, son tasas tan altas que en vez de desarrollo producen pobreza, desigualdad y endeudamiento indefinido. En este orden de ideas, proponen los modelos de los países capitalistas por excelencia para que sean imitados, pero lo que no se cuenta para calcar a estos grandes países desarrollados e industriales, es que han sido el

¹ *National Association of Securities Dealers Automated Quotation.*

² *International Monetary Fund.*

³ *World Bank*

epicentro de las crisis de los últimos 140 años. Para introducir al lector y a manera de argumento de lo que se expone en este capítulo, se comparte el siguiente diálogo de Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía en el año 2001, que en entrevista referente a la crisis financiera mundial de 2008 con Nathan Gardels, *Editor Global Viewpoint*, habla sobre el papel hipócrita del FMI y del Banco Mundial.

En este sentido, la caída de Wall Street es para el fundamentalismo de mercado lo que la caída del muro de Berlín fue para el comunismo dice al mundo que esta forma de organización económica resulta no ser sustentable. Al final, todos dicen, el modelo no funciona. Este momento es una clave que parece indicar que las pretensiones de la liberalización del mercado financiero eran falsas. [...] La hipocresía entre la forma en que el Tesoro americano, el FMI y el Banco Mundial manejaron la crisis asiática de 1997 y la forma en que se maneja esta ha acentuado la reacción intelectual. Los asiáticos dicen ahora, «espera un minuto, ustedes nos dijeron que deberíamos imitar a Estados Unidos» (Stiglitz, 2008, p. 61).

La Bolsa de Nueva York, manejada por unos pocos a finales del siglo xx y principios del siglo xxi, vio su gran expansión en las décadas de los años 1910 a 1930, sin embargo, para este tiempo el mercado ya había empezado a dar pistas de la gran dependencia de la especulación, lo que implicaba un riesgo enorme, sobre todo, cuando los consumos a partir de la facilidad en los créditos no eran acordes con los ingresos per cápita. Adicionalmente, la gran producción en manufactura desbordó los *stocks* o inventarios de las compañías, prescindiendo entonces de la mano de obra. Es así como la Crisis de 1929 se dio lugar, pues, en la gran especulación de la bolsa de los años veinte, estas compañías tenían precios que no estaban acordes con su realidad operativa. La demanda por parte de los especuladores de la época seguía sin prever los cambios en la situación real, para cuando Wall Street se quebró (por eso el término *crack*), no solo era problema de las empresas por exceso de inventarios, eran bancos ilíquidos, industrias con sobreoferta, la agronomía en el abismo, sumando el desempleo y la deflación.

Para los años siguientes a la Crisis de 1929, los gobiernos aplicaron medidas proteccionistas de los mercados frente a los bienes que producían los demás países, incluyendo modificaciones arancelarias y aduaneras, así como el control

en el movimiento del dinero. Otros países como Alemania y Francia, bastante damnificados por la Primera Guerra, tomaron medidas individuales, lo que generó que la crisis fuese más compleja en términos de recuperación. Wall Street y las bolsas, empezaron a ser reguladas y vigiladas con mayor fuerza por parte de los Estados, empero, fueron medidas netamente correctivas, las dificultades en las bolsas, los mercados y la economía eran ya un problema global que se extendió por una década hasta la llegada de la Segunda Guerra Mundial, debido a que la economía se vio estimulada solo por la industria armamentista.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, en una economía rota por las bombas, inundada de cadáveres y ruinas, los países aliados contra Alemania en julio de 1944 propusieron el Fondo Monetario Internacional en el marco de los acuerdos de *Bretton Woods*, y diera comienzo a su funcionamiento al final del año siguiente con sede en Washington, bajo la premisa de evitar la depresión vivida en el llamado crac. El Banco Mundial se creó como un organismo de la ONU (Organización de las Naciones Unidas) en el año de 1945 con la intención de financiar los proyectos de inversión e infraestructura de los países miembros, especialmente para la reconstrucción de Europa. Actualmente, su objeto está enfocado en reducir la pobreza a través de créditos con «tasas bajas» y con el estímulo o apoyo económico a los países subdesarrollados. Ahora bien, son los países desarrollados los que aportan el capital y las tasas de interés varían según el riesgo del país al que se dirija el recurso (tema para otra discusión).

2.3. Especulación: Crisis de 1929

Para entender el papel de la economía y las finanzas que llevaron a la Crisis de 1929 es necesario remontarse a la década de 1890⁴ para identificar una dificultad

⁴ El periodo comprendido por las décadas de 1880 y 1890 marca el inicio de un proceso de concentración económica que se traducirá en la modificación sustancial del patrón de acumulación, de forma tal que los Estados Unidos pasarán de ser una potencia de segunda línea a convertirse en una de las primeras potencias mundiales. El modelo, finalmente, entrará en crisis debido a una serie de problemas estructurales que no fueron advertidos a tiempo, pese a las claras señales que indicaban la inminencia de su advenimiento. Es un período que comienza con grandes inversiones extranjeras (inglesas, francesas y alemanas), pero que no alcanzan para lograr una mejor performance que la de las décadas precedentes (no logra, en promedio, superar un crecimiento del 3,5 % anual). El auge del ciclo tendrá su mejor momento al promediar la Primera Guerra Mundial, y encontrará su techo –y su posterior derrumbe a finales de la década de 1920 (Nigra, F. 2004, p. 41).

por la concentración económica de los grandes capitalistas del momento, los Rockefeller, la casa Morgan, y Carnegie en los Estados Unidos y, otros pocos en Europa son quienes marcan un camino al que todas las clases socioeconómicas querían dirigirse. Para entonces, Estados Unidos se convierte en potencia mundial gracias a sus avances en los sectores del transporte, infraestructura, energía a partir del petróleo y energía eléctrica⁵, que en décadas anteriores había desarrollado y, con especial acentuación en el año de 1919 con el regreso victorioso al término de la Primera Guerra. La nación norteamericana fortalecida en su espíritu después de que junto a la coalición de aliados europeos recuperaran el «orden mundial» por decirlo de alguna manera, hizo que se pudieran sentir imbatibles en temas de desarrollo industrial y en el campo de las finanzas. La razón de esta información histórica es clave, puesto que, hasta dicho momento eran las grandes compañías capitalistas y «pequeñas» bancarias quienes manejaban los hilos de la bolsa de Nueva York⁶; por tanto, hasta este punto de la historia la gente del común (las personas de a pie), tenían un conocimiento vago o un total desconocimiento de los instrumentos de renta fija (bonos) o renta variable (acciones) que se transaban en los mercados bursátiles de la época, menos aún, sobre información de mercados más complejos como lo son los mercados de derivados que se transaban en bolsas como la de *Chicago Board of Trade (CBOT)*, hoy conocida como parte del *Chicago Mercantile Exchange Group (CME)*.

⁵ Las tres últimas décadas del siglo XIX están marcadas por la depresión económica, con fuertes variaciones que implicaron alzas y bajas en las variables agregadas de forma recurrente. La crisis económica será sufrida principalmente por trabajadores asalariados, mas no debe dejarse de lado que los pequeños y medianos capitalistas sufrieron también la fuerte modificación en la evolución de la respuesta de los mercados. La revolución tecnológica, que introdujo el uso de la electricidad y el petróleo como novedosas fuentes de energía, junto con el desarrollo de modernas maquinarias y la posibilidad de abarcar nuevos mercados de mayor tamaño, requirió el desarrollo de fábricas de mayor dimensión, las que pudieron resistir de mejor modo las fuertes fluctuaciones de la demanda (Nigra, F. 2004, p. 41).

⁶ *New York Stock and Exchange Board (NYSE&EB)*, en la actualidad: *New York Stock Exchange (NYSE)*

Esta confianza no solo se debió a la «victoria» en la Primera Guerra⁷ que devastó a Europa, sino al cómo se financió para hacer frente a la lucha que no se peleó en suelo norteamericano, uno de varios elementos conocidos fueron los Bonos Libertad, pues, hasta entonces este mercado era cerrado y se trataba de grupos sellados entre Estados, grandes empresarios que cotizaban en bolsa y prósperos capitalistas. Sin embargo, ante la coyuntura se pidió ayuda a cada norteamericano que tuviese ahorros, participando en la compra de este título

⁷ «Hacia 1890, el Imperio británico, en apariencia triunfante, fue sacudido por el endeudamiento acumulado para financiar la defensa de sus colonias, en especial el Raj indio, que no generaba las ganancias previstas. Como había ocurrido medio siglo antes, la mayoría de los bancos ingleses se derrumbaron. Pero esta vez la plaza londinense no resistió y fue reemplazada antes del comienzo del siglo XX por Boston, que se convirtió en el octavo «corazón» de la economía mundial, y por Wall Street, como primer centro financiero. En 1907, al igual que Ámsterdam y Londres antes, el «corazón» norteamericano se consolidó tras una crisis financiera que provocó la creación de la Reserva Federal en Washington y el progresivo reemplazo de la libra por el dólar en los intercambios internacionales. En ese momento, el mercado financiero mundial cambió una vez más de naturaleza. A medida que se acercaba la Primera Guerra Mundial, varios bancos (J. P. Morgan, Rockefeller, Chase, City, Lehman Brothers, Morgan Stanley), creados en su mayoría en el siglo XIX, se transformaron en instrumentos de recolección masiva de ahorros y de colocación de títulos: al principio se trataba de bonos de guerra, luego de acciones y obligaciones. Los mercados de capitales se transformaron en la principal forma de financiación de las empresas, que comenzaron a determinar cada vez más sus estrategias en función de las cotizaciones en la bolsa. Aquellos «expertos» a los que se informaba antes que, a los otros de la existencia de minas de oro, de pozos de petróleo o de cualquier otra oportunidad para obtener beneficios, construían importantes fortunas con el ahorro ajeno. La Primera Guerra Mundial aceleró la industrialización de la producción mecánica norteamericana gracias a la generalización del trabajo en cadena, que había sido iniciado poco tiempo antes por Henry Ford. Los salarios aumentaron y aparecieron nuevos instrumentos de inversión como los holdings y los trusts, que no estaban sometidos a ningún control. Los bancos norteamericanos, que combinaban actividades de depósito y de inversión, comenzaban a disputar la hegemonía a los bancos ingleses y otorgaban generosos préstamos en Estados Unidos y en todo el mundo a todos aquellos que deseaban endeudarse para comprar propiedades o títulos. El capitalismo norteamericano parecía comportarse de maravilla, excepto para los más pobres, y en particular para los negros y los blancos de la región de los Apalaches. En aquel momento se anunciaba una crisis profunda, la más terrible de la historia hasta la crisis actual. Es importante entonces meditar las lecciones que nos dejó aquella crisis para comprender la que sacude al mundo estos días. A partir de 1919 el entusiasmo de los norteamericanos más ricos se trasladó a los bienes inmobiliarios en Florida. Los miembros de clase media alta se endeudaban para poder comprar segundas residencias en el mismo lugar; los préstamos eran garantizados en general con el valor de sus bienes bursátiles, que aumentaban con el crecimiento. El optimismo estaba en su punto más alto: primera potencia del mundo y tierra bendecida por Dios, Norteamérica era feliz» (Attali, J. 2009, p. 21-23).

de renta fija, que, respaldado por el Estado y su Reserva Federal, podría ayudar al envío de tropas al corazón de la devastación, generando un mínimo de riesgo por incumplimiento a los inversionistas por las garantías del mismo Estado norteamericano, a pesar, de los riesgos evidentes al que someten las guerras. En este sentido, las empresas de juguetes producen armas, las empresas de confección diseñan uniformes y las empresas productoras de vehículos producen vehículos de guerra. Aún hoy, los títulos del tesoro norteamericano se conocen como Bonos de riesgo cero o «libres de riesgo» (*risk free*). La venta de estos títulos entonces, abrió las puertas a los ahorradores, que no eran necesariamente empresas, y las bancas como Citi Bank, Lehman Brothers y JP Morgan, notaron que esta apertura, vista durante y después de la Primera Guerra Mundial, les permitiría vender más títulos de renta fija corporativos e incluso llevar a los ciudadanos a la confianza para ofrecer los títulos de renta variable, aprovechando la libertad en la que se sentía embebido el país al regreso victorioso de sus tropas.

En una avalancha de nuevos especuladores de bolsa, de miles de pequeños inversionistas, se empezó a crear tipos de crédito que permitían a más personas naturales y jurídicas adquirir estos títulos que les ofrecía la bolsa, lo que defirió en una peligrosa combinación de crédito y renta, sin imaginar hasta entonces, que en un momento determinado podría terminar el crédito para la adquisición de los títulos y por cuestiones implícitas en el riesgo financiero y de crédito, absorbiendo las rentas por cumplir en el pago de intereses y los abonos a capital.

La crisis conocida como el crac o la Depresión de 1929⁸ llegó por las grandes expectativas de parte de los nuevos inversionistas, la esperanza de los productores industriales, la seguridad de los productores agrícolas y sobre todo por la confianza generada desde Wall Street, que en últimas, confiaban en un mercado desconocido para todos y además de ser especulativo, era muy creativo para las financieras de

⁸ «Esa fatídica mañana del 29 de octubre de 1929, la hecatombe sobrevino cuando 16 millones de acciones se ofrecieron en venta a gritos en la Bolsa de la calle Wall de Nueva York. Los gritos y gestos de venta desaforada de acciones a cualquier precio crecían como una estampida incontenible, pues no encontraban ningún comprador a ningún precio. Nueve millones de estadounidenses, de una población de 122 millones, que tenían sus ahorros en papeles de bolsa, vieron disolver sus fortunas como la sal en el agua y en ese sólo día sus acciones perdieron 10 000 millones de dólares. Y una segunda estampida se reprodujo horas después, como un tsunami o maremoto bancario, cuando ese mismo martes negro en las calles desesperados poseedores de acciones sin valor, se encaminaron hacia los bancos para retirar al menos los dólares que tenían en sus cuentas. El sistema bancario americano también explotó y cerró la puerta ante la imposibilidad de devolver a cada uno [sic] sus ahorros en forma simultánea. La economía americana hizo crac, y su efecto arrastró las economías de países como Inglaterra y Alemania donde Adolfo Hitler vio llegar un inesperado momento para fundar su partido nacionalsocialista. Wall Street, que sólo seis días antes, el miércoles 23 de octubre había sido conmocionada con la venta en una sola jornada de 6 millones de acciones, al día siguiente escasamente sobrevivía al fatídico Jueves Negro como presagio del hundimiento del Titanic bursátil. En las primeras horas, de ese primer Jueves Negro, 13 millones de acciones se vendieron a precios que caían minuto a minuto. Los cinco banqueros más prestantes de New York visitaron la Bolsa y compraron paquetes de acciones manifestando que la crisis era sólo técnica, con lo cual renació la esperanza y la ansiada calma, después de la tormenta financiera, que tranquilizó los mercados. El viernes 25 de octubre el futuro Primer Ministro de la Reina de Inglaterra, Winston Churchill, recorría los puestos de Bolsa de Wall Street, en una visita de cortesía, sin saber que cuatro días más tarde ese lugar sería un campo de una inusitada batalla bursátil, similar a las batallas militares que acababan de vivirse en la Primera Guerra Mundial y una premonición de la Segunda. El fin de semana los cinco banqueros se reunieron con la Reserva Federal y trataron en vano de enviar mensajes de tranquilidad y fortaleza de sus bancos, pero la prensa empezó a hablar de la crisis de la Bolsa. El símbolo de los multimillonarios, en ese desesperado octubre del 29, Rockefeller, fue buscado a última hora para que detuviese el incontenible pánico, y cuando se presentó en la Calle Wall, expresó «... la situación del país es saludable y mi hijo y yo hemos estado comprando acciones». Pero alguien comentó: «Sin duda, ¿pues a quien más le queda dinero?». El lunes 28 de octubre de 1929 al abrirse de nuevo Wall Street otros 9 millones de acciones salieron a venta en búsqueda de un comprador y ese solo día el precio de las acciones de las grandes empresas que cotizan en Bolsa, cayeron otros 14 000 millones de dólares. Y al día siguiente, el Martes Negro del 29 de octubre de 1929, en las primeras horas de la jornada, 16 millones de acciones se ofrecían atropelladamente en venta y no encontraron comprador y se anunciaba que otros 17 millones de acciones estarían llegando en la tarde. Un mensajero ofreció adquirir un paquete de acciones por un dólar. Explotó Wall Street. El día más aciago de la historia económica de EE. UU., y del mundo Occidental» (Krugman et al., 2008, p. 17-19).

la época. La facilidad de créditos y la especulación financiera tendrían su clímax durante la década de 1920, con un aterrizaje forzoso en el conocido jueves negro de 1929, donde la economía de los Estados Unidos⁹ no solo entra en recesión, sino que experimenta la quiebra de la economía a partir del cierre de los bancos y la iliquidez de los sectores productivos, resultando en efecto la pobreza que llega a millones que habían invertido y, por ende, perdiendo su dinero, pues sus acciones ya no valían nada. Por tal motivo, se empieza el cierre de la manufactura y el detenimiento de la producción del campo dejaron a millones sin trabajo, menos a las grandes financieras que compraron las bancas rotas a precios de liquidación.

⁹ «La deuda total de los norteamericanos (incluyendo a todo tipo de agentes) se acercaba, a finales de 1928, al 300 %, sin que nadie viera que la crisis ya había comenzado; incluso cuando durante los primeros seis meses de 1929, ¡cerraron 345 bancos norteamericanos! El 20 de octubre, un reembolso importante de beneficios y un aumento de los tipos de interés y de los márgenes provocaron el descenso de las cotizaciones. El jueves 24 de octubre por la mañana, las cotizaciones se hundieron (-22,5 % en el Dow Jones a mitad del día). Los pequeños ahorradores se precipitaron a Wall Street para liquidar sus acciones. Los inversores institucionales intervinieron masivamente para mantener las cotizaciones, y el índice terminó con un descenso de sólo el 2,1 %, sobre un volumen —inmenso para la época— de 12,9 millones de acciones intercambiadas. Durante los siguientes días, no se detuvo el hundimiento del mercado, lo que llevó a la ruina a quienes habían garantizado sus préstamos con el valor de sus carteras bursátiles. Estos lo vendieron todo para pagar sus vencimientos y aceleraron así la caída de las cotizaciones. El pánico se extendió a los bancos, incapaces de devolver los depósitos a los ahorradores que formaban filas delante de los mostradores. En total, 4000 bancos quebraron durante ese año porque nadie quiso rescatarlos. A la crisis financiera le sucedió una económica. Los primeros sectores afectados fueron la construcción y la industria de la automoción. En pocos meses el pánico se extendió a todo el mundo. Cada país buscaba salvarse con medidas de protección nacional, devaluando la moneda para mejorar la competitividad de sus exportaciones y reducir el déficit comercial. En 1931, Gran Bretaña, que buscaba mantener la «preferencia imperial», suspendió la convertibilidad de la libra con el oro y creó la zona sterling; la Alemania de Weimar, asfixiada por las deudas de guerra, arruinada por la crisis, instaló un control total de cambios; Japón suspendió la convertibilidad del yen con el oro e instauró también un control general de cambios. La crisis se profundizaba. Los intercambios comerciales se limitaban cada vez más a los que se realizaban entre zonas o países que utilizaban la misma moneda. La recesión económica en Estados Unidos se transformaba en una depresión económica mundial». (Attali, J. 2009, p. 25-26).

El crac¹⁰ se convirtió en la mayor crisis conocida, el 24 de octubre de 1929¹¹ será recordado en Wall Street por la caída de los precios de las acciones, creando un pánico colectivo que llevó a que miles de personas se movilaran a las calles a preguntarse qué podría estar pasando. La noticia posteriormente es que los inversionistas, pequeños y grandes, estaban quebrados y el cese de actividades económicas no se hizo esperar, millones quedaron desempleados y lo que empezó en los pasillos y las calles de Wall Street de Nueva York, pronto hizo que se viviera en diferentes países hasta convertirse en una recesión mundial.

¹⁰ «Muchas cosas iban mal, pero el desastre parece haberse debido especialmente a cinco causas íntimas o cinco puntos débiles del sistema en aquel momento. Son los siguientes: 1. La pésima distribución de la renta. En 1929 los ricos eran indudablemente ricos [...] el 5 por ciento de la población con rentas más altas recibió aproximadamente la tercera parte de toda la renta personal de la nación [...]. 2. La muy deficiente estructura de las sociedades anónimas [...] La empresa norteamericana de los años veinte había abierto sus hospitalarios brazos a un número excepcionalmente alto de promotores, arribistas, sinvergüenzas, impostores y todas sus supercherías. Pocas veces, en la larga historia de estas actividades, se las ha visto operar como una marea de latrocinios corporativos de tan vastas proporciones [...]. 3. La pésima estructura bancaria. Desde los primeros años del decenio de los treinta, una generación de norteamericanos ha venido oyendo comentarios sobre las prácticas bancarias de los veinte, pronunciados a veces con regocijo, otras con indignación y a menudo con coraje [...]. 4. La dudosa situación de la balanza de pagos. Esta es una historia familiar. Durante la Primera Guerra Mundial, EE. UU. se convirtió en acreedor internacional [...]. 5. Los míseros conocimientos de economía de la época. Parece vagamente impropio apreciar de particularmente obtuso el estado intelectual de las personas de cualquier época, sin olvidar que esta actitud supone un precedente que los miembros de esta generación podrían sentir en su día. Empero, también parece cierto que los economistas y todos aquellos que ofrecían consejo económico durante los últimos años veinte y primeros treinta eran fundamentalmente malos economistas y perversos consejeros. En los meses y años siguientes al crac del mercado de valores, los honorables consejos económicos de los profesionales cargaron su orientación hacia el tipo de medidas más apropiadas para empeorar las cosas» (Galbraith, 1983, p. 204-211).

¹¹ «El crecimiento de la producción industrial, el aumento de las ventas dentro y fuera de los Estados Unidos y el aumento de las inversiones en el extranjero convirtieron a este país en la más importante potencia económica. A pesar de ello, las enormes ganancias invertidas en la industria y la modernización de los sistemas de producción volcaron al mercado una enorme cantidad de mercaderías que la población no pudo absorber. A fines de la década de 1920, comenzaron a surgir graves síntomas de crisis, entre ellos la gran acumulación de stocks y la especulación financiera que derivaron finalmente en octubre de 1929 en la quiebra de la bolsa de Nueva York. El crac financiero marcó el fin de la etapa de prosperidad. Durante los cuatro años siguientes, la sociedad norteamericana sufrió una profunda crisis económica y social. El sistema financiero se derrumbó, la producción industrial descendió y los agricultores se arruinaron. En 1933, 14 millones de personas se encontraban sin trabajo» (Colegio24hs, 2004, p. 5).

Una tras otra, las empresas y los bancos caían como un castillo de naipes, es así, como los países europeos que ya habían sido golpeados por la Primera Guerra Mundial apenas una década atrás, la depresión económica generada por la gran especulación de los mercados financieros les resultó fulminante, debido a que por esta época escasamente se estaba en el proceso de reconstrucción, producto de los despojos absurdos del paso de la guerra y la restauración de una sociedad castigada no solo en lo económico e industrial, también devastada por el odio y el sueño de poderío que dejó a millones de huérfanos, viudas y discapacitados.

El crac de 1929 en la ciudad de Nueva York se encumbró en la historia como la mayor crisis vista en la economía del mundo y por el capitalismo, lo que ofreció un lugar de privilegio a la llegada del fascismo, del totalitarismo y por supuesto, a la gestación de la Segunda Guerra Mundial, que parece ser la continuación aplazada de la Primera, pues, la economía de los países en restauración y una crisis financiera mundial que agravaba la situación, llevó como un murmullo a millones de afectados, una excusa de lo social y de nacionalismo, que a posterior, se vería envuelta en ideales de imperialismo y antisemitismo.

El resultado del precedente mencionado es la Segunda Guerra Mundial, tan devastadora como la Primera, pero con mayor industria, más tecnología y los resentimientos de la Primera. El crecimiento en la década de 1920 se acompañaba de desequilibrios que pusieron en crisis el sistema capitalista y nuevamente a la humanidad. El Partido Nacional Socialista Obrero Alemán¹² tomó fuerza con el enfado de las clases populares, con las exigencias de unificación de los alemanes y autodeterminación para crear la Gran Alemania, todo esto, producto de la gran Primera Guerra y en consecuencia de los tratados de paz de Versalles y Saint-Germain que obligaron a Alemania a eliminar sus fuerzas armadas y la reconstrucción de Europa, sumergiéndolos principalmente a clases pobres, trabajadoras y endeudadas. El 14 de febrero de 1920 en cabeza del cabo Adolf Hitler, quien estuvo en frente de batalla de la Primera Guerra, presentó el programa del Partido Nacional Socialista Obrero Alemán, que acarrea un listado de exigencias que en resumen, retornaría la grandeza del *Reich* a partir de la sustitución del derecho romano por un derecho germánico, la creación del

¹² *Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei*

ejército nacional y la nacionalidad solo a quien tuviese sangre alemana, haciendo énfasis en que ningún judío, por tanto, podría ser alemán y quienes no portasen sangre aria serían tratados como huéspedes. El crac del 1929 le dio un impulso involuntario al Partido nazi debido a que agravó la crisis social vivida en Alemania, la depresión económica ayudó a la creciente fuerza política desde que se presentara en 1924 y, en 1930 se le concediera un triunfo electoral que pondría al partido en lugares de privilegio en medio de la inestabilidad política de esta Alemania que se dividía entre los comunistas y los socialdemócratas, mientras los fascistas veían el ascenso del *Führer* al gobierno alemán en el año de 1933.

La Segunda Guerra se da lugar cuando países como Polonia bajo la premisa de exterminio de los judíos conocida como «Solución final», además, fue invadida con fines de mano de obra y esclavitud. Austria se une a Alemania y se da inicio en 1934 a la ejecución de los opositores al nuevo régimen, Hitler se declara juez supremo de Alemania. El *Tercer Reich* derrota países como Noruega, Dinamarca, Bélgica y Holanda, obligando a la migración de los jefes de los estados a Inglaterra; por otro lado, Mussolini hacía lo propio en Italia y se convierte en un aliado del *Führer*, Adolf Hitler.

Las crisis económicas y financieras se acompañaron de la mano con la inestabilidad de las naciones, permitiendo como excusa de salvación la llegada del fascismo y del nazismo, con ello se mantuvo el antiguo pensamiento imperialista de someter naciones, de desaparecer a los contradictores y, en este momento específico de la historia, exterminar a los judíos que se habían establecido por Europa, así, como el de doblar la rodilla de los países vecinos como acostumbraban los imperios.

Como se mencionó anteriormente en este capítulo con respecto a la desregulación, después de la Segunda Guerra se crearon organismos para la vigilancia y reconstrucción de los países destruidos en el conflicto, con el fin de evitar nuevos levantamientos bélicos como las guerras comerciales, monetarias, económicas y por supuesto, guerras armadas entre naciones. Empero, posterior a la Segunda Guerra Mundial y a la depresión de 1929 se dieron otras crisis económicas que aparecían en paralelo con intervenciones militares y armadas. Sin la intención de desviar la atención del eje central de este capítulo, es importante mencionar algunos acontecimientos entre las Crisis de 1929 y de 2008, para los que se puede mencionar las más relevantes como lo son la Guerra Fría desde la

década de 1950 hasta la caída del muro de Berlín entre 1989 y 1991; la Guerra de Vietnam que da sus primeros pasos en 1954, tras el retiro de los franceses de la Indochina, que se recrudeció a finales de la década de 1960 y principios de 1970, hasta un par de años después de los acuerdos de París en 1973, mismo año donde se presentó la crisis petrolera. Para la década de 1980 el auge del endeudamiento de los países llamados emergentes, en el que los países latinoamericanos estaban principalmente comprometidos. En 1990 Japón tenía una crisis bancaria que involucraba al continente oriental, que luego también tendría consecuencias en los años de 1997 en la conocida Crisis Asiática. Entre los años 1990 y 1991 se dio lugar a la Guerra del Golfo Pérsico, iniciando con los bombardeos aéreos a Bagdad capital de Iraq en la operación denominada «Tormenta del Desierto», por parte de la coalición de 34 países y la aceptación del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas en contra de la invasión a Kuwait por parte de Iraq. La coalición estaba en cabeza del entonces presidente de los Estados Unidos, George H. W. Bush; la Segunda Guerra del Golfo se inicia en el gobierno de George W. Bush hijo, en la que se denominara una alianza entre el régimen iraquí de Saddam Hussein y el grupo extremista *Al-Qaeda*, quienes se habían atribuido el ataque del 11 de septiembre en las ciudades de Nueva York y Washington D. C. en el año 2001, para construir armas biológicas, químicas y nucleares.

2.4. Especulación: burbuja inmobiliaria de 2008

Para retomar el papel de la especulación en este capítulo, se hace una conexión con el año 2008, donde la historia no fue diferente, la creatividad de los financieros otra vez jugó un papel determinante como en la depresión de 1929. La

crisis que se quiso prevenir regresó envuelta en papel de desregulación¹³ y burbuja inmobiliaria, nuevas herramientas financieras y creativos créditos hipotecarios, además de conflictos bélicos.

A raíz del ataque terrorista a las Torres Gemelas en pleno corazón del *World Trade Center* de Nueva York perpetrado por el grupo extremista *Al-Qaeda*, los Estados Unidos entra en período de recesión y esto provocó de inmediato efectos en las bolsas. La desregulación fue otra vez protagonista en las medidas primarias por estabilizar la economía norteamericana, pues, quién mejor para indicar el rumbo financiero ante la incertidumbre de los atentados del denominado 9/11 que las tradicionales, poderosas y exitosas bancas de Wall Street, sobrevivientes al crac y hasta «salvadoras» en otros momentos de crisis. Esta medida imperceptible de poca vigilancia se sujetó a las políticas económicas que promovían la reducción en las tasas de interés y los tipos impositivos; provocando el nacimiento de las hoy muy reconocidas hipotecas *subprime*, convertidas en obligaciones garantizadas por la deuda o CDO (*collateralized debt obligation*) que conllevaron a la crisis inmobiliaria que afectó la economía mundial.

En el 2008 el tema inicial no era la especulación de acciones del Crash de 1929. La crisis se inicia con los fondos de inversión y bancos que en búsqueda de más y más rentabilidad, encontraron una artificial veta de oro adquiriendo y revendiendo de banco en banco, de país en país, paquetes de hipotecas que eran prestamos de viviendas colocadas a

¹³ «Más aún, los propios supervisores y reguladores internacionales reconocen que el sistema financiero evoluciona a un ritmo que les impide, incluso, comprender adecuadamente la magnitud de las operaciones que se realizan y de los riesgos que comportan. Por otra parte, el mundo financiero resiste, y con éxito, los proyectos de regulación capaces de reducir su capacidad de acción y de obtener beneficios. De este modo se crea y se tolera un ambiente propicio para la crisis permanente, que tiene costos de dos tipos: ex ante, el costo de la incertidumbre que incrementa los costos de financiamiento y estimula la adopción de medidas cautelares de carácter restrictivo, especialmente en los eslabones más débiles de la globalización. Ex post, porque los países deben destinar recursos crecientes a los programas de rescate financiero y social. La mayor parte de los flujos y de las operaciones involucra a los países centrales pero los capitales se dirigen también a las periferias cuando las condiciones son relativamente más atractivas, dando lugar a fuertes ingresos y salidas de capital. La abundancia de la oferta mejora las condiciones de financiamiento de la inversión, pero también de burbujas especulativas. El reflujo desestabiliza a las monedas, a los sistemas financieros y productivos, y tiene fuertes costos sociales» (Sevares, J. 2002, p. 310).

usuarios «ninja» —que no tenían ingreso, ni trabajo fijo o suficiente— quienes aceptaban recibir propiedades firmando pagares a tasas impagables. Se habla de 7 millones de hipotecas «ninjas». Hipotecas basura que llevadas en paquete a las bolsas les permitieron a los Fondos de Inversión y a algunos Bancos, de diversos continentes, colocar en ellas parte de sus capitales y activos bancarios, beneficiándose de sus altas tasas. Hubo hipotecas-basura renegociadas de mano en mano entre los sectores financieros hasta 35 veces la misma hipoteca. La crisis actual americana-europea-asiática tiene cierta sabia y aleccionadora lógica, al empezar a sufrir una progresiva recesión colectiva que se inicia primero por la economía americana central, por las familias americanas, tal vez por ser el país más desbordado en vivir con el dinero que no tienen. Y este castigo, llamado recesión económica, se esparce como metástasis cancerígena a lo largo y ancho de los continentes (Krugman et al., 2008, p. 31-32).

Mientras algunos expertos hoy reconocen que la desregulación de los mercados y la vigilancia mínima a estas compañías financieras mencionadas, pequeñas pero muy poderosas, son una causa y un efecto a que los mercados financieros y productivos terminaran en las no «predecibles crisis» de 1929 y de 2008, entre comillas, porque en los dos casos algunos expertos fueron ignorados, lo importante era la renta para Wall Street y los indicadores económicos de los gobiernos de turno. La desregulación, entonces, hace que los estados sean simplemente espectadores ante las prácticas de las bancas y es así como se preparan para la llegada instantánea de una crisis, reduciendo su capacidad de anticipación, solo permitiendo la reacción a las caídas en los mercados.

Joseph Stiglitz, en la entrevista con Nathan Gardels *Editor Global Viewpoint*, y que posteriormente se convierte en un capítulo del libro llamado *La crisis económica mundial* (2008), plantea que los gobiernos desregulan, luego, pide que el sistema pueda hacer frente a los instrumentos financieros, fuera de lo que ya han establecido las bancas tradicionales. El nobel de 2001 argumenta la poca transparencia entre Estado y bancas para el manejo de los riesgos, como se ha discutido en este capítulo, pues los Estados no administran el riesgo, son en cambio las financieras, quienes lo crean y lo administran, dejando como razón fundamental de las crisis, no precisamente a la especulación que termina siendo

la sombra sobre la que se resguarda la ya manida manipulación del sistema financiero, en beneficio de los financieros.

Entonces, primero, para corregir el problema necesitamos líderes políticos y tomadores de decisiones que crean en la regulación. Fuera de eso, necesitamos establecer un nuevo sistema que pueda hacer frente a la expansión de las finanzas y los instrumentos financieros más allá de los bancos tradicionales. Por ejemplo, necesitamos regular los incentivos. Los bonos necesitan pagarse sobre un rendimiento multianual en lugar de cada año, lo que es alentar las apuestas. Las opciones de acciones alientan una contabilidad deshonestas y necesitan frenarse. En suma, construimos incentivos para el mal comportamiento en el sistema, y eso fue lo que obtuvimos. También necesitamos algunos “topes”. Cada crisis financiera históricamente ha sido asociada con la muy rápida expansión de una clase particular de activos, desde los tulipanes hasta las hipotecas. Si uno frena esto, puede evitar que las burbujas salgan de todo control. El mundo no habría desaparecido si hubiésemos ampliado las hipotecas al 10 % por año en lugar de al 25 % por año. Conocemos tan bien el patrón que debiéramos poder hacer algo para detenerlo. Sobre todo, necesitamos una comisión de seguridad para los productos financieros, al igual que la tenemos para los bienes de consumo. Los financieros estaban inventando productos que no pretendían administrar el riesgo, sino crearlo. Por supuesto, creo fuertemente en la mayor transparencia. Pero, en términos de los estándares regulatorios, estos productos serán transparentes en un sentido técnico. Simplemente eran tan complejos que nadie podía comprenderlos. Si cada provisión de estos contratos se hiciera pública, no habría agregado nada de información útil sobre el riesgo para una persona mortal (Stiglitz, 2008, p. 59).

La Crisis del 2008 tuvo como epicentro el sector inmobiliario, donde la magia financiera aprovechó el alza de los precios de las casas en Europa y Estados Unidos para gestionar préstamos hacederos para la obtención de los inmuebles; fue entonces cuando los consumidores enloquecieron y aprovecharon la oferta de abundantes préstamos bancarios, y la imaginación de los banqueros se hizo propicia para hacerse más ricos y empezaron a revender los créditos representados en títulos hipotecarios y lo hicieron exitosamente. Una vez estructurados estos títulos, se crearon nuevos instrumentos financieros, todo esto, con la plataforma

base de los créditos hipotecarios que fueron divididos en partes según el riesgo: AAA, BBB y CCC con la ayuda de las calificadoras de riesgo tradicionales como *Standard & Poor's*, *Moody's Investor Service* y *Fitch Ratings*. La mezcla de esta ingeniería permitía diluir el riesgo y aumentaba los medios de financiación en la economía, sin controles de parte de la banca central. Fernando Enrique Cardoso, expresidente de Brasil en *La crisis económica mundial en 2008*¹⁴, comenta que mientras se crecía, y la capacidad de negocio de las bancas aumentaba, se creó caos y una burbuja financiera que explotó en manos de muchos por culpa de la falta de regulación y transparencia.

El sistema financiero funcionó fuera de los controles de los bancos centrales e incluso con su indulgencia. Sin transparencia en las operaciones se volvió difícil evaluar los riesgos y garantizar la confianza. De una crisis de liquidez de quien no tenía cómo cumplir sus compromisos se pasó a una crisis de confianza: nadie confía en nadie para prestar dinero, ni siquiera los bancos para prestarse unos a otros [...]. Desde hace siglos se sabe que el remedio contra la exacerbación irracional de los mercados es la regulación y la transparencia. Pero de eso sólo hay memoria después de que estalla la «burbuja». (Cardoso, 2008, p. 70).

En cuanto al riesgo, deben mencionarse las contribuciones desde la economía como las de Von Neumann y Morgenstern (1944) y varios ganadores del Premio Nobel de Economía como Markowitz (1952), con su análisis media-varianza y la teoría del portafolio, Sharpe (1967), con su propuesta de línea

¹⁴ «La crisis hipotecaria o subprime es una crisis financiera que se extiende por los mercados financieros, principalmente a partir del jueves 9 de agosto de 2007, aunque su origen se remonta a los años precedentes. Generalmente, se considera catalizador y parte de las crisis financiera y económica de 2008. Varios factores se unieron para dar lugar a esta crisis financiera, entre ellas la enorme burbuja especulativa ligada a los activos inmobiliarios. Además, los atentados del 11 de septiembre de 2001 supusieron un clima de inestabilidad internacional que obligó a los principales bancos centrales a bajar las tasas de interés. Las repercusiones de la crisis hipotecaria comenzaron a manifestarse de manera extremadamente grave desde inicios de 2008, contagiándose primero al sistema financiero estadounidense y después al internacional, teniendo como consecuencia una profunda crisis de liquidez y causando, indirectamente, otros fenómenos económicos, como una crisis alimentaria global, diferentes derrumbes bursátiles (como la crisis de enero de 2008 y la de carácter mundial de octubre de 2008) y, en conjunto, una inestabilidad económica internacional» (Treviño, 2011, p. 211).

del mercado de capitales y modelo de precios de mercado, CAPM, desarrollado simultáneamente con Lintner y Mossin. James Tobin (1958), quien examinó el problema de la preferencia por la liquidez y la actitud hacia el riesgo, Ross (1976), con la teoría de precios de arbitraje, APT, y *Black & Scholes* quienes tuvieron el mérito de desarrollar el sistema de valoración de opciones y pasivos de capital. Recientemente, Diebold, Doherty y Herring (2010,3) de la Escuela de Negocios de Wharton (Universidad de Pennsylvania) presentaron su paradigma de gerencia financiera del riesgo (*the known, the unknown, and the unknowable, KuU*), basado en la doble noción de conocimiento y medición del riesgo. Sin embargo, estos aportes desde la economía mencionan la incertidumbre de los mercados de capitales, mas no advierten sobre quienes manejan o manipulan los mercados de capitales. Se entiende que desde las teorías podría asumir todos los tipos de riesgo, pero hasta el momento de las crisis, como la de 1929 y de 2008, no se denuncian elementos indispensables para la aplicación de estos estudios como los mencionados por Cardoso en la cita anterior.

Diferentes economistas esbozaron los riesgos implícitos dentro de este mercado, conocidos como riesgos exógenos y endógenos; el primero definido por el tejido macroeconómico, el segundo por la calidad de los emisores, por los riesgos políticos y por supuesto de liquidez. Sin embargo, al ser tan enfocado al mercado de capitales y con énfasis de mayor renta, les convierte en un estudio que se queda corto en la praxis de los mercados especulativos, que si bien, son rentistas, es evidente que en función de los gigantes financieros de Wall Street y las bolsas de valores del mundo son una herramienta ingenua o hasta incluso permisiva, pues, en la realidad los riesgos presentados especialmente en las Crisis de 1929 y de 2008, tienen un común denominador: los riesgos generados por «la desregulación y la manipulación». Desregulación a las bolsas y banqueros, manipulación de la información privilegiada de los corredores de bolsa y, manipulación de los corpulentos capitales de los países desarrollados sobre las naciones emergentes y subdesarrollados o de tercer mundo.

La desregulación promovió que los entes vigilantes por parte del Estado a las financieras, específicamente en los Estados Unidos de América, que estas grandes bancas fueran quienes tomaran el mando del sistema económico mundial; es así como los países en desarrollo, subdesarrollados y emergentes, acometen sus actos

bajo los discursos de políticas económicas en términos de renta y capitales que se les enseña desde las escuelas de Nueva York y Londres. Así lo documenta Stiglitz con referencia a la Crisis del 2008 en el libro *La crisis económica mundial*:

Claramente, no solo necesitamos una re-regulación, sino un rediseño del sistema regulatorio. Durante su reinado como cabeza de la Reserva Federal en el cual creció esta burbuja financiera e hipotecaria, Alan Greenspan tuvo muchos instrumentos con los que pudo haberla detenido, pero no lo hizo. Fue seleccionado por Ronald Reagan, después de todo, por sus actitudes anti regulatorias. Paul Volcker, el anterior jefe de la Reserva Federal conocido por mantener bajo control la inflación, fue despedido porque la administración Reagan no creyó que fuera un desregulador adecuado. (Joseph Stiglitz, 2008, p. 58).

La manipulación de información privilegiada permitió salvaguardar en tiempos de crisis a estas compañías financieras que recogieron a sus competidores quebrados, sumándolos a sus monumentales imperios de la actualidad, permaneciendo sosegados en los puestos de privilegio y de riqueza no solo en la crisis de 1929, también, en la crisis del 2008. Los Estados Unidos han tenido políticos que como en la cita anterior, han puesto el viraje del barco económico mundial a los financieros y bancas poderosas, que poseen botes de salvamento solo para su protección en caso de chocar con el *iceberg* al que se dirigen.

2.5. Conclusiones

La renta mata a la razón tras la llegada triunfante de los Estados Unidos y sus aliados al final de la Primera Guerra, pues el mundo viró definitivamente sus ojos a los Estados Unidos, no solo como potencia industrial y militar, ahora y de una vez por todas como potencia económica y financiera; esto permitió que se accediera a la popularización de los títulos de renta fija, posteriormente a los de renta variable y al endeudamiento desmedido con la banca por la ambición de los nuevos inversionistas especuladores. Los primeros títulos por ser el apalancamiento elemental para financiar el envío de tropas a Europa (bonos), aparentemente una inversión que fue segura, dado el respaldo de las reservas federales, condujeron a la demanda y popularización del segundo título (acciones). La confianza llevó a que las empresas democratizaran la mayor cantidad de acciones privadas en bolsa,

aprovechando el periodo de «seguridad» generalizado; por último, los bancos aprovecharon este periodo para financiar a crédito las inversiones en bonos y acciones, así, las personas se endeudaron por encima de sus capacidades. Los nuevos inversionistas, que acudieron al endeudamiento para financiar su entrada al mercado de valores entre (1919-1929), esperaron vivir de la renta y de los mercados bursátiles (sin prevenir las consecuencias de la especulación de la época), en tanto, sus expectativas estaban marcadas porque la renta de los títulos fuera mayor a la tasa de interés que se obligaba a pagar en el banco por los créditos, asumiendo implícitamente que las empresas siempre aumentan la producción y el valor de sus acciones. En resumen, la combinación de las tres herramientas financieras vistas en inversión y capitalización de la época es el punto donde se rompió la economía.

En conjunto con las potencias económicas, unas pocas compañías bancarias entre las décadas de 1910 hasta la década de 1950 formaron megaconglomerados o grupos financieros con unos dividendos tremendamente jugosos, a través del cierre de otros bancos y empresas, al paso de un huracán de pobreza y quiebra de los sectores económicos y productivos en el antes, durante y después de la Guerra y del crac de 1929. Es así como se dio un desmedido acuerdo entre las compañías financieras como participantes de los mercados y las entidades de control de parte de los Estados, afectando de manera directa el riesgo en los mercados y la economía a partir de la desregulación de las bolsas y de las herramientas que ofrecen al mercado de capitales.

Al paso de la Primera Guerra Mundial, al igual que de la Segunda, se dieron grandes cambios en las políticas económicas, monetarias, cambiarias y de orden en la estructura de los mercados. La transformación de la sociedad y la economía a partir de las grandes Guerras, conllevaron a la reforma de *Bretton Woods* y a la creación de organismos como el Fondo Monetario Internacional, que permitieron en gran medida que las potencias económicas tomaran el timonel de las decisiones financieras globales. El capitalismo financiero propuesto por los países industrializados, que fracasara contundentemente en 1929 y que ayudara a los eventos que salpicarían de sangre los mares, de putrefacción el aire y, de lágrimas a la tierra diez años después, fue el mismo capitalismo voraz que terminaría siendo premiado al ponerle como arfil para la recuperación y como la guía del mundo

para la reconstrucción y desarrollo de los países devastados por la Gran Guerra. Es así como la banca, las bolsas y los títulos de los países industrializados formarían parte de la reforma que reordenaría al mundo y repartiría los desmembrados escombros entre el comunismo y sus intereses particulares. Los países bajo el dominio del comunismo, asumieron un mal invertido bajo una postura de control total del Estado y de los poderes bajo la administración de sus dirigentes a modo de régimen político y económico.

Un tema interesante para seguir profundizando está relacionado con las teorías monetarias, que el capítulo aborda solo superficialmente y, que explica el intercambio global falto de un principio de equivalencia, aunado a las prácticas especulativas financieras sin control, que no solo se alejan de la reciprocidad por aquello de los valores inflados de los bienes (las burbujas), también lo hace distándose de la equivalencia como igualdad de valores, donde factores personales y de codicia de unos pocos, llevan al *default* en las inversiones de los valores de los activos reales y financieros que se transan en el mercado mundial como se mostró en el capítulo.

Las teorías económicas planteadas en este documento sí parten de una tasación del riesgo, pero finalmente se prima sobre ellas por la renta y, a un alto grado de especulación. En estas teorías mencionadas y evidentemente posteriores a las dos guerras mundiales se nota un afán por contribuir a una restauración de los sectores productivos y laborales, el rescate de compañías en quiebra y la reingeniería de otras que sobrevivieron a las implicaciones de la tragedia humana, por ello, su necesidad de renovarse, de apalancarse, de disminuir el riesgo, de nuevas inversiones e incluso de nuevos inversionistas.

Los riesgos en las inversiones, al igual que en cualquier actividad humana, existen, llámense endógenos o exógenos, previsible y no previsible, conocidos o no, sistemáticos o no, o cuanto calificativo pueda ponerse. Es evidente que el riesgo más complejo proviene de la corrupción de los gobiernos que son minorías ante la corrupción de los privados, debido, a que se desconoce con qué nuevas herramientas llegarán a los mercados de bolsa, igualmente, se desconoce qué gobiernos están interesados en dejar de regularles y extralimitar sus funciones, además, se duda de las calificadoras de riesgo después de darse a conocer cómo funcionó antes de la crisis de 2008 y se pagó a las firmas de mayor reputación

para clasificar en AAA productos en el mercado que no lo eran; por último y no menos relevante, los académicos de las finanzas y de la economía de prestigiosas universidades aumentaron el riesgo al recibir dineros para promocionar y defender los parapetos de Wall Street en la creación de activos «ninja», adicionando a su expediente, contratos multimillonarios para asesorar a toda clase de compañías y de gobiernos, mientras llenaban sus bolsillos antes del desplome de los mercados hubiesen podido ser prevenidos por ellos en gran medida por la experiencia de las crisis anteriores y del que este capítulo ha hecho mención.

La depresión causada en el 2008 como lo explicara Paul Krugman, el premio nobel de economía en el mismo año de la crisis, se debió al incumplimiento de pagos y procedimientos ejecutivos hipotecarios que impulsó la caída de los precios de los títulos y que eran respaldados por las hipotecas, provocando pérdidas para las instituciones financieras, debido a que las empezó a dejar ilíquidas durante los años que se apropió de las deudas y en los que se presentó la desviación especulativa, dejándoles sin el capital necesario para operar o al menos con el que demandaba la economía, esto conllevó a la desinversión en activos, que al ubicar en venta, generó aún más el descenso de los precios en los mercados de estos activos que también eran hipotecarios. Finalmente, los contribuyentes norteamericanos vieron cómo sus impuestos fueron usados para el rescate financiero de las entidades que los llevaron al fondo del problema, una vez más, el gobierno ayuda de una u otra manera a las bancas y si es preciso utiliza los recursos del Estado.

Las Crisis de 1929 y de 2008, así como las crisis intermedias, tienen en común el riesgo que produce la especulación, la manipulación de las bolsas de los países poderosos, y, por el endeudamiento con la banca pública y privada. Este último riesgo, no solo involucra un gran porcentaje de personas del común que trabajan toda su vida para sobrevivir y adquirir bienes básicos, para pagar impuestos y evidentemente tasas por financiamiento, también, en este caso, afecta a países subdesarrollados que con sus bienes de producción y recursos, empeñan su subsistencia para pagar intereses muy altos debido al riesgo en sus economías, y, que financian durante décadas proyectos con miras al desarrollo y al crecimiento de infraestructura. Finalmente, el sistema económico con la especulación termina siendo un juego de filas con piezas de dominó, en las que

por una que se derribe, genera la caída de las otras hasta llegar a la última pieza, que siempre es la más vulnerable.

A manera de prevención de la muy segura crisis especulativa que se dará en los años venideros, y más como una recomendación saludable para el sistema económico mundial, desde la perspectiva mencionada sobre la gran especulación bursátil o capitalismo financiero, es que se sigan incentivando las prácticas propuestas en lo que se consideran otras economías como lo son la economía verde, la economía civil, la economía solidaria y cooperativa, la economía ambiental, entre otras propuestas que se han desarrollado en tiempos de crisis, para que se puedan reducir los riesgos a escala global y a los que se expone el sistema financiero mundial y los mercados abiertos con la especulación desmedida de los precios de los *commodities* y las guerras comerciales entre los países hegemónicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aristóteles. (2003). *La gran moral*. Córdoba (Argentina): El Cid Editor.
- Attali, J. (2009). *¿Y después de la crisis qué...?: propuestas para una nueva democracia mundial*. Barcelona: Gedisa.
- Black, Fischer & Scholes, Myron. (1973). The pricing of options and corporate liabilities. *The Journal of Political Economy*, 81 (3), pp. 637-654.
- Colegio24hs. (2004). *La crisis de 1929*. Buenos Aires: Colegio24hs.
- Galbraith, J. K. (1983). *El Crac del 29* (traducción de Ángel Abad). Barcelona. Ariel.
- Herring, R. (2010). *The Known, the unknown and the Unknowable: measurement and theory advancing practice*. Princeton (EE. UU.): Princeton University Press.
- Krugman, P. R. et al. (2008). *La crisis económica mundial*. Bogotá: La Oveja Negra.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *Journal of Finance*, 7.
- Merton, R. (1973). An Analytic Derivation of the Efficient Portfolio Frontier. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 7.
- Nigra, F. (2004). *Una historia económica (inconformista) de los Estados Unidos*. Buenos Aires: Maipue.
- Rodríguez, F. (2010). Crisis económica global y nuevos paradigmas económicos. *Revista de Economía Mundial*, 26.
-

-
- Ross, S. (1976). The arbitrage theory of capital asset pricing. *Journal of Economic Theory*, (13), 341-360.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W. y Jordan B. D. (2010). *Fundamentals of corporate finance* (9.ª ed.). Nueva York: McGraw-Hill; Irwin.
- Saavedra, G. M. L. (Ed.). (2008). La crisis financiera estadounidense y su impacto en la economía mexicana. *Economía (Red Universidad de Los Andes, Venezuela)*, 33(26).
- Sevares, J. (2002). Riesgo y regulación en el mercado financiero internacional. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>.
- Sharpe, W. (1963). A Simplified Model for Portfolio Analysis. *Management Science*, 9.
- Sharpe, W. (1964). Capital Asset Pricing: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. *Journal of Finance*, 19, 425-442.
- Stiglitz, J. (2008). La caída de Wall Street es para el fundamentalismo de mercado lo que la caída del Muro de Berlín fue para el comunismo. En *La crisis económica mundial* (pp. 57-61). Bogotá: La Oveja Negra
- Treviño, V. M. D. L. (2011). Tres décadas de escándalos financieros: ¿are derivatives to blame? México: Miguel Ángel Porrúa.
- Von Neumann and Morgenstern (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton (EE. UU.): Princeton University Press.
-

REFERENCIAS COMPLEMENTARIAS

- Black and Litterman (1991). *Global Asset Allocation with Equities, Bonds and Currencies*. USA. Goldman Sachs.
- Brunner, Eades and Schill. (2010). *Case Studies in Finance*. McGraw Hill International Edition.
- Koller, Goedhart, Wessels (2010). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. McKinsey & Company, John Wiley & Sons, NJ, USA.
- Luenberger, D. (1998). *Investment Science*. NuevaYork: Oxford University Press.
- Manera, C., Badal, F. N. y Machado, J. F. (2016). Distribución de la renta, beneficio y desigualdad: Una aplicación a la historia económica de Estados Unidos, 1910-2010. *Revista de Economía Mundial*, (42).
- Polanyi, K. (2018). El mecanismo de la crisis económica mundial. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 305-320.
-

3.

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y SU INCIDENCIA EN LA REGULACIÓN Y PRÁCTICAS CONTABLES. UNA MIRADA EN PERSPECTIVA CRÍTICA*

Promesa de los políticos, razón de los tecnócratas, fantasía de los desamparados: el Tercer Mundo se convertirá en Primer Mundo, y será rico y culto y feliz, si se porta bien y si hace lo que le mandan sin chistar ni poner peros. Un destino de prosperidad recompensará la buena conducta de los muertos de hambre, en el capítulo final de la telenovela de la Historia. Podemos ser como ellos, anuncia el gigantesco letrero luminoso encendido en el camino del desarrollo de los subdesarrollados y la modernización de los atrasados
(GALEANO, 1991).

AUTOR

Carlos Mario Vargas Restrepo**

* Este escrito es resultado de investigación del proyecto «Efectos sociales del impuesto sobre la renta en Ecuador, Chile y Colombia. Un análisis desde el derecho tributario comparado», desarrollado conjuntamente entre la Universidad Católica de Oriente y la Universidad Católica Luis Amigó.

** Contador Público de la Universidad Católica de Oriente. Especialista en Gestión Tributaria de la Universidad de Antioquia. Magíster en Gestión de Organizaciones de la Université du Québec à Chicoutimi (Canadá) y Universidad EAN y magíster en Fiscalidad Internacional de la Universidad Internacional de la Rioja. Doctor en Ciencias Contables de la Universidad de los Andes (Venezuela). Docente-investigador Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad Católica de Oriente. Grupo de investigación FACEA, línea contabilidad y finanzas. ORCID: [0000-0002-2490-3808](https://orcid.org/0000-0002-2490-3808). Correo electrónico: cvargas@uco.edu.co.

SAFE DEPOSIT
VAULTS

AMERICAN
UNION
BANK

4% PAID ON
THRIFT ACCOUNTS



3.1. Prolegómenos. Fundamentos de la globalización económica

Al iniciar este escrito, resulta conveniente realizar dos precisiones previas alrededor de la temática a abordar con la finalidad de dar claridad sobre el propósito y alcance de esta. En primer lugar, el asunto de la regulación contable no se reduce para estos efectos a los estándares internacionales de información financiera (NIIF), sino que se relaciona con toda la regulación que incide sobre el ejercicio profesional de la Contaduría Pública y sobre las organizaciones mismas, lo cual supone que además de las NIIF involucra los estándares de aseguramiento, la normatividad fiscal, entre otros.

En segundo lugar, la temática no se debe limitar única y exclusivamente al estudio por parte de los contadores públicos. Como se anotó anteriormente, todo este tipo de regulación impacta la vida organizacional, lo cual implica que otros profesionales también deban aproximarse a este asunto.

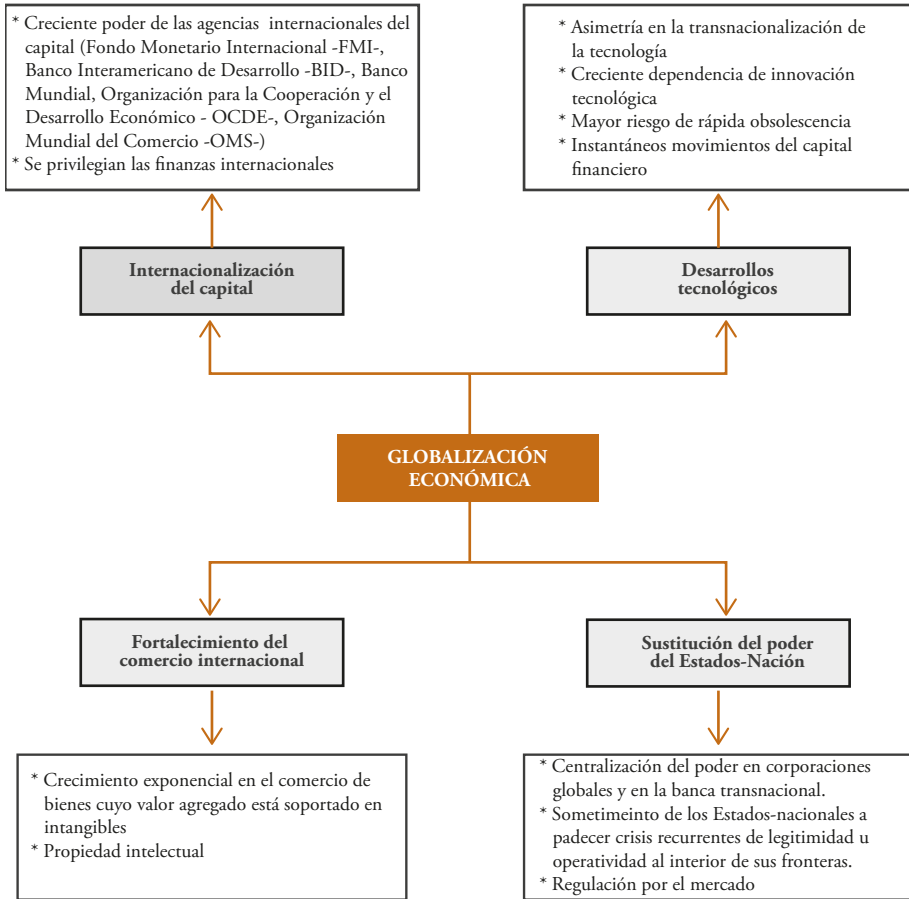
Ahora bien, la globalización es entendida actualmente como:

[...] el proceso de mundialización económica provocado no solo por condicionamientos de tipo político como la caída de los regímenes del Este y el predominio del ideario liberal, sino también por otros factores inherentes a la actual etapa histórica como la ampliación de los mercados propiciada por la libre circulación del capital y su creciente institucionalización (masiva aparición de inversores institucionales, como fondos de inversión o de pensiones) y a la difusión de las nuevas formas de comunicación, en especial internet, así como la integración de los mercados en espacios económicos que superan los límites territoriales del Estado (García, 2006, p. 14).

Sin embargo, resulta pertinente señalar que la globalización no es algo nuevo o reciente ni tampoco se reduce exclusivamente a lo económico o a lo financiero. A lo largo de la historia se han suscitado diferentes procesos de globalización en los ámbitos religioso, cultural, político, económico, entre otros. Por ejemplo, los esfuerzos expansionistas de las religiones constituyen un proceso de globalización en sí mismos.

Con todo, se tiene mayor conciencia de los desarrollos e impactos de la globalización económica de la cual se pueden identificar al menos dos momentos que la han consolidado: el primero, se remonta al descubrimiento de América y su consecuente proceso de colonización. El segundo, de historia más reciente, se presenta desde la década de los setenta como una fase de desarrollo del capitalismo financiero cuyo propósito fundamental se sintetiza en el favorecimiento de la concentración del capital y lo cual ha sido posible gracias al paradigma de las finanzas de mercado y al desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (Aglietta y Rebérioux, 2009).

De ahí que se pueda ratificar que el actual fenómeno de globalización económica no es un proceso de reciente data, sino que hace parte de un proceso de desarrollo y consolidación cuyo resultado se conoce hoy como capitalismo financiero, el sistema hegemónico. Así, lo que se registra en la actualidad es una redefinición de las bases ideológicas y de las estrategias políticas de la globalización económica (figura 1).

Figura 1. Bases ideológicas y estrategias políticas de la globalización económica.

Fuente: Vargas y Peña (2017), a partir de los planteamientos de Martínez et al. (2004).

En tal sentido, la primera base ideológica de la globalización económica es la internacionalización del capital, lo cual se ha logrado gracias a las finanzas internacionales y al creciente poder de las agencias internacionales y multilaterales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, entre otras). Estas entidades junto con las corporaciones se conciben en el marco de la globalización económica como los sujetos globalizadores puesto que son quienes dirigen los destinos de la economía mundial.

En segundo lugar los crecientes desarrollos tecnológicos que permiten el movimiento instantáneo de grandes masas monetarias y al mismo tiempo suponen una mayor innovación empresarial. En este orden, se evidencia como aspecto característico de la globalización económica el diseño de aplicaciones para el flujo del trabajo, para la automatización de procesos, para la consolidación del comercio electrónico, para la creación de nuevas metodologías de enseñanza-aprendizaje (programas de educación en línea), etc. Asimismo, se genera un escenario de acceso libre a la información, mediante el cual se pueden ejecutar trabajos colaborativos, ubicar lugares, rastrear instituciones o perfilar a las personas en términos de gustos y preferencias.

En tercera instancia el fortalecimiento del comercio internacional, sobre todo de servicios y de aquellos productos con valor agregado sustentado en intangibles (propiedad intelectual). Así, se promueve la eliminación de obstáculos y barreras fronterizas permitiendo el libre tránsito de mercancías y de capitales.

Por último, la sustitución del poder de los Estados-Nación que ha conllevado a la concentración del poder en las corporaciones privadas. De esta manera, los Estados legislan acorde con los lineamientos del mercado concretados a través de pronunciamientos y directrices de instituciones multilaterales y emisores de estándares privados. Para dar mayor ilustración sobre esto, algunas de las medicinas prescritas por el Fondo Monetario Internacional a las economías tercermundistas, entre ellas Colombia, se muestran en la figura 2.

Figura 2. Medicinas del FMI a las economías tercermundistas.

Austeridad monetaria	Cortar la oferta de moneda para hacer subir los tipos de interés internos a los niveles necesarios para estabilizar el valor de la moneda local
Austeridad fiscal	Incrementar los impuestos y reducir el gasto gubernamental drásticamente
Privatización	Vender las empresas públicas al sector privado
Liberalización financiera	Eliminar las restricciones a la entrada y salida del capital internacional así como las restricciones a qué pueden las empresas y bancos extranjeros para comprar, poseer y operar.
[Evitar el impago]	Dejarles suficiente dinero para prevenir el impago de los créditos internacionales que van a vencer y serían impagables de otra forma
[Reestructuración de la deuda]	Preparar una reestructuración de la deuda del país entre los prestamistas privados internacionales, que incluye conceder nuevos préstamos.

Fuente: Adaptado de Martínez (2004).

Esta figura deja entrever que este tipo de medidas pueden repercutir para esta clase de economías en efectos adversos que contrarían los postulados de justicia y equidad. Así, por ejemplo, el aumento de los impuestos no consigue el efecto redistribuidor de la renta, principalmente en personas naturales, ni logra los fines extrafiscales de corrección de los fallos y externalidades negativas del mercado.

Por otra parte, la disminución del gasto público (que comprende funcionamiento, inversión y servicio de la deuda) no permite satisfacer las necesidades básicas de la población, en especial de aquella en situación de vulnerabilidad. A esto se suma el hecho de que el gasto de inversión social tiene en gran medida un efecto favorecedor del capital, en el sentido en que la inversión

que hace el Estado en infraestructura portuaria y aeroportuaria, construcción y ampliación de vías, entre otras, aunque pueden suponer progreso para el país, benefician más al capital que a las personas mismas.

A partir de lo descrito anteriormente, puede señalarse que estas bases ideológicas y políticas de la globalización económica implican una contraposición entre el criterio de eficiencia, pretendido por el mercado, y el principio de igualdad que se supone debe orientar la acción de los modernos Estados democráticos. Ambos criterios puestos en la balanza de la globalización económica hacen que esta se incline hacia la eficiencia, a partir de lo cual se han configurado nuevas formas de organización de las estructuras empresariales, tales como la subcontratación (*outsourcing*), el traslado de fábricas para abaratar costes (*offshoring*), cadena de suministros (*supply-chaining*) e intromisión de los subcontratistas en las empresas contratantes (*insourcing*). Estas formas de reorganización de las estructuras empresariales son contempladas por Friedman (2007) como algunas de las fuerzas que aplanaron la tierra y se han constituido en mecanismos de maximización de los beneficios empresariales; deslocalización de factorías hacia jurisdicciones con mano de obra intensiva, calificada y de bajo costo; optimización de procesos productivos y empresariales, etcétera. Pero, por otro lado, también han supuesto desequilibrios para países en vía de desarrollo en los que no existe la suficiente mano de obra calificada, con costos salariales mayores, con problemas de desempleo incrementados por el desplazamiento de las empresas, entre otros aspectos característicos de los mismos.

Frente a estos planteamientos, Argandoña (2007) expone:

Deslocalización, relocalización, *offshoring*, *outsourcing*, desinversión... problemas antiguos que han vuelto a aparecer en los últimos años del siglo pasado y en los primeros del presente, como consecuencia del proceso de multiplicación de las relaciones entre países, empresas y ciudadanos de todo el mundo que llamamos globalización, que es el resultado de las transformaciones tecnológicas, políticas y sociales, y que han ampliado los mercados, reforzando la competencia internacional y fomentando los intercambios de bienes y servicios, capitales, conocimientos, tecnología y población [...].

Estamos [...] ante una de las caras de la globalización: un resultado de la fragmentación vertical de la cadena de producción, que empezó en la industria, pero que se ha extendido a los servicios (p. 1, 4).

Por otra parte, este mismo autor expresa que los efectos de estas formas de reorganización en las estructuras empresariales se evidencian en el empleo directo e indirecto, lo cual también impacta la actividad económica del país. Así:

El cierre de una planta y su traslado a otro lugar, o simplemente la decisión de dejar de comprar a un proveedor local para hacerlo a otro más distante, supone, en muchos casos, la desaparición de empleos que serán, probablemente, poco cualificados, pero que también afectarán a otros niveles (técnicos, directivos, etc.) (Argandoña, 2007, p. 7).

No obstante, también tendrá que considerarse que posiblemente gracias a estos procesos, a la necesidad de innovación y participación en el mercado global, surjan nuevas empresas generadoras de nuevos empleos, lo cual si bien puede resultar positivo en términos macroeconómicos, no deja de impactar a porciones de la población antes empleada que quizás no logre reubicarse, lo que incrementará los niveles de pobreza en un país.

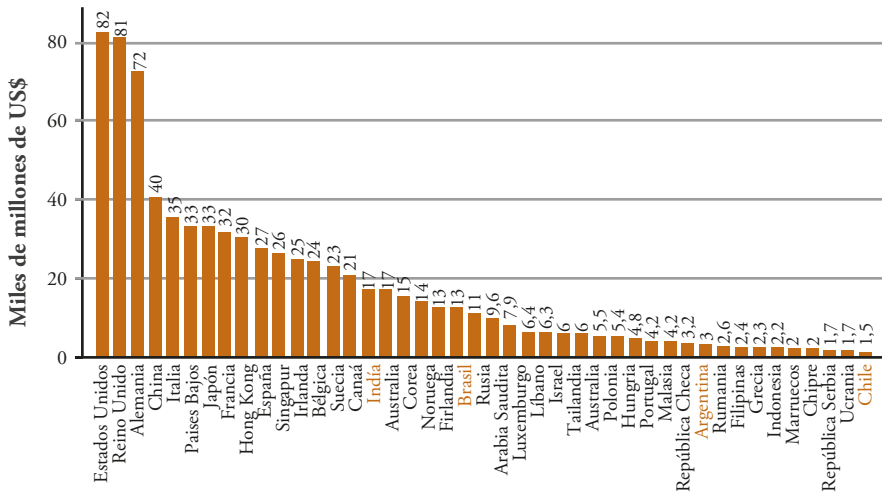
Asimismo, estos fenómenos de deslocalización de las industrias y de la mano de obra pueden conducir a redefiniciones de las actividades y vocaciones económicas de los países, provocando ciertos niveles de especialización en el suministro de bienes y servicios.

Con todo, puede resultar que desde una perspectiva general el balance de estas fórmulas de reorganización de las estructuras empresariales «sea positivo, para el conjunto del mundo y también para los distintos países. Pero los costes y los beneficios se distribuirán de manera diferente entre los diversos colectivos, dando lugar a conflictos políticos y sociales entre ganadores y perdedores» (Argandoña, 2007, p. 8).

De manera concreta, en materia de servicios empresariales y contables se ha podido evidenciar cierta ventaja de países orientales frente a los latinoamericanos como consecuencia del bajo costo con el que los primeros ofrecen los servicios de *outsourcing* contable, lo cual ha sido aprovechado por países europeos y por Estados Unidos, que adicionalmente encuentran en China e India la posibilidad

de procesamiento casi inmediato y oportuno de la información financiera por la diferencia horaria. De hecho, la figura 3 da cuenta de los principales exportadores de servicios empresariales (incluye atención al cliente, contabilidad y facturación, investigación y desarrollo, entre otros) para el año 2007, develando la brecha existente, por ejemplo, entre países del este asiático y los latinoamericanos.

Figura 3. Exportaciones de otros servicios empresariales: principales exportadores mundiales, 2007.



Fuente: FMI-BOP y Banco de la Reserva de India en Mesquita (s. f.).

Ahora bien, a pesar de todos los fundamentos políticos, sociológicos e ideológicos de estas lógicas hegemónicas, la globalización no ha logrado reducir la pobreza ni garantizar la estabilidad económica y social en el planeta (Stiglitz, 2002). Por el contrario, la consolidación del capitalismo financiero, derivada de dicho fenómeno de la globalización, ha conducido a aumentar los desequilibrios y desigualdades sociales, en los medios de producción y en la participación de empresas y países en los mercados globales.

Ello ha configurado, de acuerdo con Corporate Citizenship (2013), entre otras, cuatro megatendencias que deben ser sorteadas por ciudadanos, empresas y organizaciones público-privadas en este escenario globalizado y financiarizado:

1. *Crunch*: aumento o volatilidad de los precios como consecuencia de los recursos escasos (energía, comida y agua), lo cual también promueve la especulación y la innovación en modelos de negocio, nuevas tecnologías, servicios y comportamientos.
2. *Fragment*: ruptura de las estructuras tradicionales (Estado, sociedad empresas y demás instituciones), lo cual ha provocado pérdida de confianza en ellas y crisis institucionales.
3. *Connect*: transferencia de los recursos (información) en tiempo real, desarrollo de redes sociales y bases de datos que suponen organizaciones y personas más expuestas (menor privacidad y mayor transparencia).
4. *Rebalance*: surgimiento de nuevas economías sólidas (economías emergentes como las de Indonesia, Brasil, Turquía, India y China –BRICS–) lo cual ha impactado el crecimiento global en términos de comercio, tecnología, cultura, política, etc.).

3.2. Implicaciones de la globalización económica y financiera sobre la regulación y prácticas contables

El fenómeno de la globalización económica y financiera ha conducido al surgimiento de una tensión para los Estados nacionales, los cuales se debaten entre la adopción acrítica de los modelos internacionales (contables, de política fiscal, calidad y productividad, entre otros) o el diseño de un modelo propio acorde con su propio contexto y que sea el resultado de la integración realidad-regulación (Álvarez, 2003 en Mora, Montes y Mejía, 2005). Sin duda, esta tensión se ha hecho más notoria como consecuencia del desarrollo de los mercados financieros y de capitales, razón por la cual los Estados terminan abortando sus propios modelos y adoptando parcial o totalmente modelos externos, generalmente definidos por organismos privados internacionales financiados por las corporaciones multinacionales y transnacionales.

Cabe señalar que la mayoría de los países latinoamericanos experimentaron la misma tensión y la fueron «superando», en la medida en que hicieron tránsito hacia la regulación contable internacional. Colombia por su parte, fue quizás el último país de la región en adoptar los modelos internacionales.

No obstante, lo anterior, se precisa que esta tensión no puede calificarse como conveniente o inconveniente, sino que más bien, obliga a tomar conciencia de que obedece a la evolución misma de las tradiciones que van configurando la regulación y las prácticas contables. Así, mientras en la tradición latina se aboga más por los modelos propios, en la tradición anglosajona, sustentada en la lógica del mercado (financiero), se tiene mayor interés por la estandarización mundial acorde con los modelos regulativos internacionales.

En tal sentido, puede señalarse que los años 70 constituyen el momento histórico en el que empieza a consolidarse el capitalismo –ahora financiero– y el ideal neoliberal, conllevando a rupturas en los paradigmas y tradiciones existentes en los planos económico, contable y fiscal. La tabla 1 presenta de manera sintética y comparativa los principales saltos que se gestaron y se fueron fortaleciendo en los años siguientes respecto de tales paradigmas y tradiciones.

Tabla 1. Aspectos característicos de los modelos y paradigmas regulativos existentes antes y después de los años setenta.

Antes de los años setenta	Después de los años setenta
Modelos normativos basados en reglas y emanados de los Estados-Nación.	Regulación privada centralizada fundamentalmente en USA (USGAAP) y Europa (IASB). La regulación al servicio de la eficiencia de los mercados financieros y de capitales.
Prevalencia de la tributación directa (impuesto sobre la renta) en tanto asegura la equidad y progresividad de los sistemas impositivos.	Prevalencia de los impuestos sobre el consumo en tanto aseguran la eficiencia en el recaudo, administración y control tributario además de que no afectan los beneficios empresariales toda vez que se trasladan a los consumidores.
Modelo de Estado benefactor e intervencionista en procura de corregir los fallos del mercado y las externalidades negativas generadas por los procesos productivos.	No intervencionismo del Estado. El poder se traslada del Estado al mercado.
Representaciones contables sustentadas en los fenómenos materiales y en el costo histórico.	Representaciones contables sustentadas en lo intangible (inmaterial), la especulación y los valores de mercado.

Antes de los años setenta	Después de los años setenta
Paradigma contable predominante: ganancia líquida y realizada.	Paradigma contable predominante: utilidad de la información para la toma de decisiones por parte de los usuarios privilegiados: agentes del mercado de capitales.
Enfoque de la rendición de cuentas.	Prevalencia del mercado de la información.
Representación de múltiples fenómenos (financieros, sociales, ambientales, etc.).	Representación de fenómenos financieros producto de la financiarización de la economía.

Como puede notarse, asistimos a un escenario de financiarización en el que la regulación es definida por organismos privados, en orden a asegurar la eficiencia de los mercados financieros, a maximizar los beneficios empresariales y a favorecer la concentración de la riqueza. De ahí que se promuevan procesos de homogeneización de la normatividad buscando estandarizar prácticas, procesos, lenguajes, criterios de medición y reconocimiento contable-fiscal de las transacciones, entre otros. Así, la regulación no emana de los Estados sino del mercado quien lo hace a través de sus propias organizaciones o influencia a los Estados para la creación de normas. Por ejemplo, la regulación contable internacional es emitida por el *Internacional Accounting Standard Board* (IASB) o por la IFAC, la política fiscal se define en función de las directrices dadas por organismos multilaterales o por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los sistemas de gestión por procesos se definen por parte de la organización ISO, entre otros. De esta manera se adoptan modelos desencajados de la realidad y del contexto social, cultural, histórico, político y económico de los países, en especial de aquellos en vía de desarrollo.

Por otra parte, estos procesos conducen a que la información se someta a las reglas y dinámicas del mercado, puesto que constituye el insumo fundamental para optimizar la toma de decisiones (financieras), convirtiéndola en «mercancía». Así, se reduce el conjunto de usuarios de la información contable a los denominados agentes del mercado (inversores, prestamistas y dueños del capital) hoy denominados *stakeholders* y se constriñe las potencialidades de la contabilidad de dar cuenta de otros fenómenos diferentes de los financieros, tales como los sociales, ambientales, culturales o fiscales.

Desde estas perspectivas y con ocasión de las crisis financieras, ha devenido lo que se denomina la nueva arquitectura financiera internacional (NAFI), que tiene como fundamento principal la orientación de estrategias desde los centros de poder en procura de la homogeneización y estandarización de las normas y prácticas, pretexto para contrarrestar las crisis provocadas por ellos mismos. En tal sentido, Mora, Montes y Mejía (2005) señalan que:

[...] la creciente actividad financiera bursátil, bajo la necesidad de generar altos niveles de confianza que garanticen la dinámica del mercado e inversión, ha promovido la emisión e implementación de un conjunto de instrumentos de preparación y presentación de información económica financiera que ofrezca confianza a los diferentes actores de la economía. Este conjunto de acuerdos que promueven la estabilidad del sistema financiero internacional, en su más reciente versión, se denomina la Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI) (p. 21).

En la misma línea, Mejía (2004) se refiere a la NAFI como «el conjunto de acuerdos para promover la eficiencia y estabilidad del sistema financiero internacional» (p. 146). De esta forma la NAFI ha supuesto significativos cambios en la normatividad (contable, fiscal, de aseguramiento, de educación contable, de ética) conduciendo a su estandarización de acuerdo con los modelos dictados por ella misma.

Desde esta perspectiva y en el intento de señalar un concepto propio de la NAFI, puede entenderse como el conjunto de estamentos constituido por las corporaciones (compañías trasnacionales dueñas del capital) y los organismos financieros-multilaterales que conjuntamente orientan la economía global; y los emisores de estándares cuyo propósito fundamental es asegurar la eficiencia de los mercados financieros y de capitales (figura 3). Los esfuerzos de estos estamentos se orientan a mantener y potenciar una economía financiarizada cuyas máximas son la eficiencia, la competitividad y la rentabilidad.

De acuerdo con lo anterior, se comprende el porqué de la tensión entre la adopción acrítica de los modelos regulatorios internacionales (contables, de política fiscal, calidad y productividad...) y el diseño de un modelo propio acorde, se resuelve en el marco de la NAFI con lo primero.

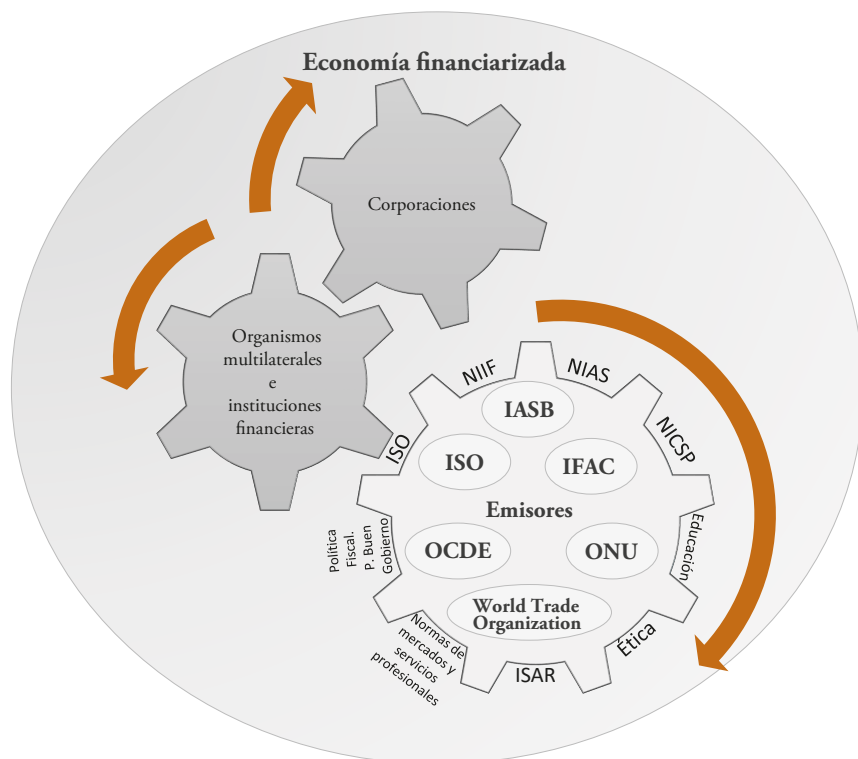


Figura 3. Nueva arquitectura financiera internacional (NAFI).

De ahí la adopción de los estándares internacionales de información financiera, aplicables tanto a organizaciones privadas como públicas que sustituyeron, en el caso colombiano, a los marcos regulatorios locales. Lo propio ocurre con los estándares de aseguramiento y que, aunque conviven con las normas de auditoría definidas en la Ley 43 de 1990 y con la institución de la revisoría fiscal, se imponen y distorsionan la actuación de dicha institución.

En materia impositiva, la definición de la política fiscal se hace acorde con el paradigma de financiarización descrito anteriormente y de ahí que se sustente en tres pilares fundamentales señalados por el mercado:

- Desgravar el capital, bien concediendo beneficios e incentivos fiscales o bien mediante la disminución de los sistemas impositivos, todo como estrategia de atracción de nuevos capitales y de no afectar considerablemente los beneficios empresariales. De esta manera, se ha

configurado la competencia fiscal perniciosa entre países, bajo la cual se intenta atraer la mayor cantidad de capital a una jurisdicción fiscal o país.

- Gravar las rentas del trabajo para cubrir el agujero fiscal provocado por los incentivos al capital y al considerar que constituyen una renta menos móvil. De hecho, el capital puede ser movido transfronterizamente y de manera instantánea en búsqueda de los incentivos y ventajas fiscales, mientras que con las rentas provenientes de salarios y demás rentas de trabajo no existe tanto riesgo de movilidad o deslocalización.
- Fortalecimiento de la tributación indirecta, especialmente los impuestos sobre el consumo como el IVA¹, en tanto se corresponden con los criterios de no afectar los beneficios empresariales puesto que los soportan los consumidores y aseguran una mayor eficiencia fiscal en cuanto a su administración, recaudo y control.

Puede colegirse de todo esto que se trata de un «paquete» de medidas homogeneizadoras de la regulación contable, que conlleva a la pérdida de identidad de los modelos regulatorios propios e inclusive a limitaciones del desarrollo teórico y disciplinar de la contabilidad, dada la alta influencia de las finanzas de mercado.

Por otra parte, la NAFI ha supuesto el surgimiento de un nuevo paradigma en contabilidad, el bursátil, ligado al paradigma de la utilidad de la información para la toma de decisiones hasta ahora imperante en términos de la teoría contable. Este nuevo paradigma tiene sustento en la financierización del sistema mundo y corresponde a una tesis expuesta por Mora, Montes y Mejía (2005), para quienes el nuevo paradigma «refleja la orientación actual de los organismos emisores internacionales de estándares contables que se enfoca a los intereses de los usuarios bursátiles y denominan empresas de interés público a los entes que participan-cotizan en mercados de valores» (p. 20).

Ahora bien, el paradigma bursátil ha significado también un nuevo perfil de los sujetos que actúan como agentes de los mercados financieros (inversores, prestamistas y acreedores de capital en general), quienes ostentan un mayor espíritu

¹ Impuesto sobre el valor agregado.

de riesgo y un deseo ilimitado de ganancia y reproducción desmedida del dinero (Martínez, 2004), los sujetos neoliberales como los denomina Gómez (2013).

Asimismo, el nuevo paradigma ha provocado que la contabilidad se limite al reconocimiento y la medición de hechos financieros, abandonando sus potencialidades para la representación de otro tipo de fenómenos (ambientales, sociales, entre otros), con lo cual se satisfacen únicamente las necesidades de información de los agentes del mercado financiero (usuarios privilegiados de la información financiera).

Ahora bien, con fundamento en lo señalado en las líneas precedentes, resulta pertinente en este punto analizar la conveniencia de los nuevos marcos regulatorios adoptados de los modelos internacionales. Se puede creer que Colombia tiene todo un desarrollo en su mercado financiero y una base empresarial altamente participativa en los mercados de capitales, lo cual justificó de alguna manera la adopción de los modelos en comento.

Sin embargo, al consultar las estadísticas manejadas por la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras) (citadas por la Revista Dinero, 2016), en Colombia existían 10 205 grandes empresas que representaban el 0,4 % de toda la base empresarial del país y 2 540 953 medianas, pequeñas y microempresas (PYMES) (99,06 % del total de empresas). Ahora, de estas PYMES solo el 39 % son sociedades comerciales mientras que el 61 % restantes son negocios de personas naturales. En los años recientes, la proporción no cambia significativamente. De hecho, para 2019 las grandes empresas representaban el 0,42% del total de base empresarial; las pymes el 6,73% y las microempresas el 92.85% (Economía aplicada, 2019).

De la base empresarial de microempresas, la mayor proporción son microempresas, es decir, empresas que no cotizan en los mercados de valores y que aplican, en términos generales, un marco regulatorio especial definido para las mismas. Entre tanto, de las empresas grandes un número cercano a las 70 listan sus acciones en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) y unas 11 las cotizan en la Bolsa de Nueva York (Portafolio, 2014).

Desde esta perspectiva, se infiere que los modelos regulatorios internacionales pueden resultar impertinentes, inconvenientes y no ajustados a la realidad de un país como Colombia con la estructura de su base empresarial y las condiciones

socioeconómicas que lo caracterizan, implicando asimismo sobrecostos organizacionales y reestructuraciones que los empresarios no están dispuestos a asumir o realizar.

3.3. Comentario final

Se hace necesario recuperar los espacios de debate y reflexión académica frente a puntos centrales de la teoría y disciplina contable, con el propósito de trascender de una contabilidad considerada como un instrumento al servicio de la eficiencia de los mercados financieros (Aglietta y Rebérioux, 2009) a una contabilidad que dé cuenta de los múltiples fenómenos fiscales, sociales, financieros, económicos, culturales, ambientales y, sobre todo, a un asunto de capital importancia en el modelo de Estado Social de Derecho: la redistribución de la riqueza.

Como colofón de este escrito, concluyo con un pensamiento del papa Francisco (2017): «Los poderes económicos continúan justificando el actual sistema mundial, donde prima una especulación y una búsqueda de la renta financiera que tienden a ignorar todo contexto y los efectos sobre la dignidad humana y el medio ambiente» (p. 1).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, M. y Rebérioux, A. (2009). *El capitalismo financiero a la deriva. El debate sobre el gobierno de empresa*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Argandoña, A. (2007). *Implicaciones de la relocalización empresarial en una economía regional*. (Cátedra «la Caixa» de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo – IESE Business School Universidad de Navarra). Recuperado de <http://www.iese.edu/research/pdfs/OP-07-13.pdf>
- Bolsa de Valores de Colombia (BVC). (2017). *Listado de emisores*. Recuperado de: <https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Listado+de+Emisores?action=dummy>
- Corporate Citizenship, (2013). *Future Business. The four mega-trends that every company needs to prepare for*. Recuperado de: <https://corporate-citizenship.com/wp-content/uploads/Corporate-Citizenship-Research-and-Futures.pdf>
- Economía aplicada. (27 de marzo de 2019). 2019: ¿Cuántas empresas hay en Colombia? Recuperado de <http://www.economiaaplicada.co/index.php/10-noticias/1493-2019-cuantas-empresas-hay-en-colombia>.
- Francisco. (2017). *El papa Francisco critica la inequidad del orden económico mundial*. Recuperado de: <http://cedetrabajo.org/wp-content/uploads/2017/09/Papa-Francisco.pdf>
- Friedman, T. (2007). *La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*. Madrid: Ediciones Martínez Roca.
-

-
- Galeano, E. (1991). *Ser como ellos*. Recuperado de: http://aulavirtual.iberamericana.edu.co/recursosel/Documentos_cursos/Lic%20Pedagogia%20Infantil/Cuarto%20semestre/Cultura%20y%20diversidad/Ser%20como%20ellos.pdf.
- García, C. (2006). El derecho tributario a las puertas del siglo XXI. Retos de futuro. *Mundo fiscal*, 1, 9-39.
- Gómez, M. (2013, octubre 9). *Reformas de la contabilidad pública y la construcción del sujeto neoliberal*. Conferencia presentada en la Facultad de Ciencias Económicas de Universidad Nacional (sede Bogotá). Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=WwRcc8FBTUI>
- Martínez, G.L. (2004). Los avatares de la globalización y estandarización profesional contable: Entre la tensión de insubordinarse y la perplejidad de integrarse. En Gil, J.M., Martínez, G.L., Gracia, E., Quijano, O. y Álvarez, H. (Eds.), *La Contaduría Pública en el nuevo entorno global. Rutas y desviaciones* (p. 47-74). Popayán (Colombia): Universidad del Cauca.
- Mejía, E. (2004). Visión crítica de la armonización o estandarización contable. *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*, 20, 145-179.
- Mesquita, M. (s.f.). *India: Oportunidades y desafíos para América Latina*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Mora, G., Montes, C.A. y Mejía, E. (2005). *Efectos de la regulación contable internacional*. Armenia: Universidad del Quindío.
- Portafolio. (2014, enero 21). *Este es el club de firmas colombianas en Wall Street*. Recuperado de: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/club-firmas-colombianas-wall-street-63802>.
- Revista Dinero. (2016, abril 4). *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Recuperado de: <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Punto de Lectura.
- Vargas, C.M. y Peña, A.E. (2017). La globalización económica y contable: Su incidencia sobre la fiscalidad en Colombia. *Actualidad Contable FACES*, 35, 114-142.
-

4.

ECONOMÍA CIVIL: UNA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO*

La pobreza no es una condición natural de los seres humanos, es una imposición artificial. La pobreza no la crea la gente pobre. Esta es producto del sistema que hemos creado, por ende, hay que cambiar los modelos y conceptos rígidos de nuestra sociedad
(MUHAMMAD YUNUS, 2008)

AUTOR

Cristian Camilo Villegas Arboleda**

* El presente escrito es resultado de investigación adscrito al proyecto de «Otras economías» del grupo FACEA de la Universidad Católica de Oriente.

** Docente tiempo completo, Universidad Católica de Oriente. Economista de la Universidad de Antioquia, magíster en Gerencia de Entidades Sociales para la Innovación Social y el Desarrollo Local de la Universidad de Verona (EAFIT). Grupo de Investigación FACEA. ORCID: [0000-0002-8347-5188](https://orcid.org/0000-0002-8347-5188). Correo electrónico: cvillegas@uco.edu.co.



NO. 2
FIRST DEPARTMENT
OF AN ACCIDENT

PHONE
UNION
1327



4.1. Introducción

El presente capítulo parte de la disertación sobre la importancia de la sociedad civil para el desarrollo económico, donde se reflexiona sobre la responsabilidad de los agentes civiles para la solución de problemáticas comunes, siendo un factor determinante en la creación de un territorio con mayores capacidades y condiciones de desarrollo. El marco teórico que conduce la relación entre sociedad civil y desarrollo económico se considera dentro del corpus conceptual creado en la Escuela Napolitana, donde la reciprocidad, entendida como principio de las relaciones sociales vinculantes entre los diferentes agentes económicos, permite establecer un principio eficiente como elemento rector de los intercambios comerciales, consecuente con la necesidad de plantear criterios de carácter moralmente funcionales. El texto se compone de dos secciones bien definidas, en la primera se trae a debate la relevancia de las empresas privadas para la creación de valor social, partiendo del principio de la reciprocidad. En la segunda, se presenta un estudio de caso exploratorio, intrínseco y de corte cualitativo de una organización de mujeres campesinas de la región del Oriente de Antioquia, denominada AMCABF, (Asociación de Mujeres Campesinas Buscando Futuro), las cuales deciden crear una iniciativa que se enmarca en la economía civil, contribuyendo económica y socialmente a sus territorios, marcados por el machismo, exceso de intermediarios, bajos niveles de autoestima, sobreexplotación de las tierras, entre otros.

4.2. Economía civil

La economía como ciencia ha debatido sobre los enfoques para evaluar el progreso de la sociedad, teniendo en cuenta los cambios técnicos, económicos y ambientales. Las diferentes escuelas del pensamiento, en particular la neoclásica, han mostrado un desarrollo conceptual y teórico aceptado de manera general, por el modelo económico regente, sin embargo, existen críticas subyacentes que liberan su génesis desde ciencias sociales transversales como la sociología y la antropología, las cuales presionan la frontera de reflexión y generan corrientes alternativas de pensamiento. El presente capítulo da cuenta de algunas reflexiones desarrolladas a la luz de visiones alternativas al modelo económico hoy establecido.

Japón y Alemania son referentes mundiales respecto al desarrollo económico, ya que han experimentado épocas donde su PIB ha aumentado de forma significativa, sin embargo, existe un fenómeno particular, pues gran parte de este crecimiento se forjó tras quedar devastados en la Segunda Guerra Mundial ¿Cómo explicar este crecimiento posbélico?, ¿cómo sustentar tasas de crecimiento de Japón en la década de los 60 superiores al 10 %?, ¿qué sustenta un crecimiento del 25 % del sector industrial en Alemania?

Amartya Sen (1998) evidencia en su texto *Teorías del desarrollo del siglo XXI*, cómo el fenómeno antes mencionado es uno de los más llamativos en la historia moderna de la humanidad, no obstante, al indagar respuestas en la teoría económica convencional (neoclásica) las explicaciones existentes no profundizan en el porqué de estos acontecimientos, lo cual da pie para inferir que los modelos neoclásicos de crecimiento económico presentan vacíos estructurales a la hora de abordar fenómenos sociales como la asociatividad y la reciprocidad.

Algunos autores como Correa (2017) describen que los fenómenos mencionados por Amartya Sen deben ser analizados desde diversos ámbitos, como: la política, la intervención estatal y el tejido empresarial. En este sentido, pareciera que desde la esfera netamente económica la teoría neoclásica se quedara corta para brindar explicaciones plausibles a estos niveles de crecimiento, lo que hace pertinente indagar alrededor de construcciones teóricas que se interrelacionen con otros saberes como la antropología, la sociología, la política, entre otros, los cuales permitan establecer visiones más holísticas respecto al desarrollo económico

de las sociedades. Es entonces, donde se circunscribe al debate el término de economía civil, esta última palabra significa según la RAE «perteneciente a los ciudadanos», dicho de otro modo, entiende que la economía debe estar al servicio de la sociedad y no la sociedad al servicio de la economía.

La economía civil es un término que se deriva de la escuela napolitana de pensamiento económico, la cual tiene como su mayor representante a Genovesi (1785) que, según interpretaciones de Calvo (2013), entiende la economía civil desde seis conceptos fundamentales: el primero es el comercio entendido como mecanismo básico de civilización, el segundo es el interés como uno de los componentes de la reciprocidad, el tercero es la confianza que se debe generar en el sector privado y la fe pública, el cuarto es la civilidad como un medio de desarrollo, el quinto es la felicidad como rasgo de la economía civil y un último concepto como es la reciprocidad, entendido por Bruni y Zamagni (2007) como la categoría madre, pues engloba y sintetiza la economía civil, que en esencia refiere a lo relacional, para conllevar a un desarrollo.

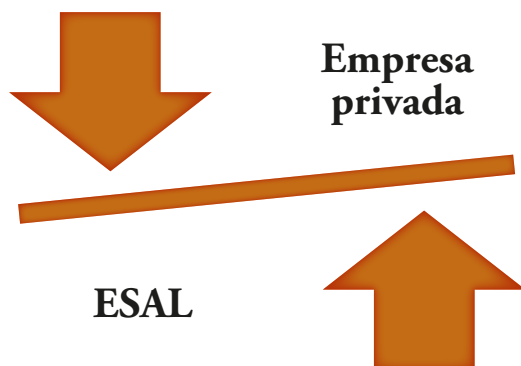
Para entender a qué se refieren con desarrollo, en el presente texto es importante establecer que se desliga de la visión estricta de crecimiento económico, pues el modelo neoclásico de crecimiento, con sus mayores referentes Solow (1956) y Harrod (1939), presenta algunas objeciones en el marco empírico, en el que basan gran parte de su teoría, con la premisa de crecer y luego distribuir como orden lógico del proceder económico para los territorios, es decir, el imperativo es el aumento del Producto Interno Bruto (PIB), sin considerar de manera amplia las particularidades entre los territorios en materia de capacidad redistributiva, pobreza, equidad, entre otros criterios. Tales diferencias podrían en algún momento generar condiciones para que, las regiones con bajos niveles de desarrollo, en comparación con otras unidades territoriales de similares condiciones, tengan tasas de crecimiento más elevadas que los territorios tradicionalmente más prósperos, lo cual conllevará a unos niveles de desarrollo óptimos similares entre territorios. Lo anterior, es llamado *Hipótesis de convergencia* o *paradigma neoclásico*, elemento que Bruni y Zamagni (2007) confrontan, al considerar que la premisa de crecer para distribuir es una intención tardía que no generará cambios estructurales a las problemáticas de los territorios.

Existe un claro consenso entre los académicos de la economía tradicional sobre el mercado como el mejor medio para alcanzar la eficiencia y el papel del Estado como la institución llamada a apostar por la equidad; no obstante, para no entrar en una confrontación tan marcada entre mercado y Estado, la escuela napolitana propone fortalecer el principio de reciprocidad, entendido como una variable proxy de la concepción antigua de la fraternidad, es decir, una solidaridad que aboga por libertades y capacidades. Es lamentable afirmar que, si bien este principio era existente al inicio de las transacciones económicas, se ha ido rezagando en las escuelas de economía neoclásicas.

La reciprocidad también puede ser entendida en términos de Bruni y Zamagni (2007) como una confianza generalizada o ampliada, donde uno de los primeros agentes llamados (además de la sociedad civil organizada) es la empresa, entendiendo que debe tomar parte activa en el ejercicio de redistribución en el territorio, además de vincularse explícitamente a la solución de las problemáticas sociales. Dicho de otro modo, se debe apostar a una responsabilidad social empresarial que haga parte del ADN de la función misma de la empresa, con una apuesta decidida al desarrollo de las regiones.

Al observar la gráfica 1, con respecto al marco convencional, se infiere de forma tácita la presencia marcada de dos tipos de organizaciones (excluyendo las empresas estatales): la empresa como una organización privada con el objetivo de obtener utilidades y permanecer en el tiempo y las entidades sin ánimo de lucro que buscan permanecer en el tiempo, pero con retornos más sociales que financieros. Si bien ambas son esenciales, a la luz de la reciprocidad es importante analizar un punto intermedio.

Figura 1. Empresa privada versus entidades sin ánimo de lucro.



Fuente: elaboración propia.

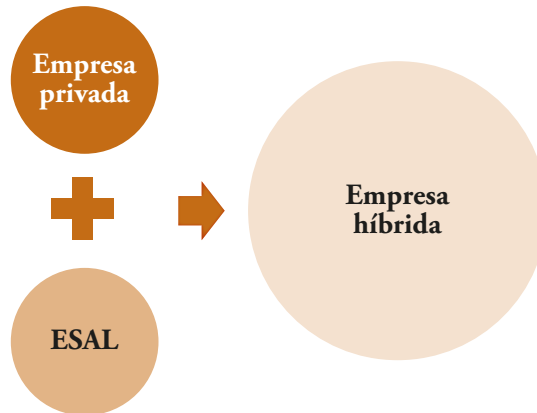
En el ámbito de la economía civil, las empresas que desean incluirse dentro del enfoque civil y permanecer en el tiempo deberán reflexionar sobre la reciprocidad en las organizaciones o trabajar en la búsqueda de alternativas empresariales, las cuales, sin abandonar el concepto de lucro, puedan dirigir esfuerzos al desarrollo de los territorios. El campo de investigación alrededor de la composición de organizaciones con enfoques híbridos (maximización de los beneficios empresariales y reciprocidad con la sociedad), queda abierto a la delimitación y establecimiento entre empresa convencional y entidad sin ánimo de lucro (ESAL), como se refiere en la figura 2. Si bien, existen iniciativas que incluyen lo social sin renunciar al lucro, como: el valor compartido (Porter, et al. 2011), las empresas B de B Lab y la responsabilidad social 2.0, es importante resaltar que estas últimas se orientan principalmente hacia grandes corporaciones, las cuales distan de la dinámica empresarial de espacios territoriales de tamaño más reducido como el Oriente antioqueño.

Bruni y Zamagni (2007) son dos de los pocos autores que en la actualidad tienen un marcado dominio de la escuela económica napolitana, que es sin duda una de las escuelas de pensamiento económico más relegadas y olvidadas en los círculos académicos actuales, ya que en palabras de Luna (2010) ha sido olvidada por la historiografía de los países occidentales, sin embargo, la región del sur de Italia comparte elementos históricos, culturales y así mismo, problemáticas sociales similares a las experimentadas en el departamento de Antioquia, tales como la

evasión de impuestos, la ilegalidad, el subempleo, el atraso del sector agrario y el desastroso sello que ha dejado el narcotráfico; adicionalmente comparte un elemento muy propio del Oriente de Antioquia y es que su tejido empresarial está sustentado en un porcentaje muy elevado en las micro y pequeñas empresas.

En este último punto, según el análisis comparativo y empresarial de la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño (CCOA), para el año 2018 de las 16 534 empresas constituidas de forma legal en el Oriente de Antioquia, tan solo 393 son medianas y gran empresas, es decir, el 97,6 % de las unidades empresariales están constituidas por micro y pequeñas empresas, además las entidades sin ánimo de lucro y las entidades de economía solidaria constituyen menos del 4 % del tejido empresarial de la región, en el marco de las similitudes entre los territorios, estas cifras evidencian la importancia de traer a la reflexión para el Oriente antioqueño la escuela de pensamiento económico napolitana.

Figura 2. La empresa híbrida.



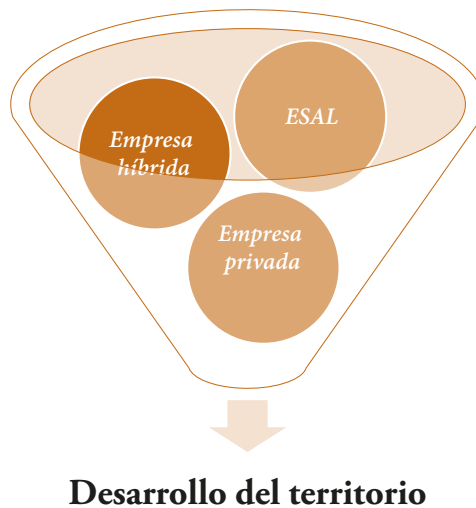
Fuente: elaboración propia.

Incluso desde la visión de la demanda, muchas de las empresas existentes deberán transitar a un enfoque más social, dada la actual y futura exigencia de los consumidores, que cada vez son más conscientes y críticos de la importancia de la empresa como generadora de cambio frente a dinámicas sociales y ambientales, como lo evidencia el objetivo de desarrollo sostenible número 12 «producción

y consumo responsable» de las Naciones Unidas, donde se da a conocer que los hogares generan impactos a través de sus hábitos y elecciones de consumo, por lo que se invita al consumidor a reflexionar en torno a sus decisiones de compra. En este sentido, las empresas que analicen el mercado de manera prospectiva no deben esperar que el consumidor les exija compromiso social, sino que deben apropiarlo, comprendiendo que la reciprocidad va más allá de un área de apoyo económico a *stakeholders*.

La reciprocidad como valor transversal a la economía puede verse reflejada por un consumo mucho más responsable y por empresas que entienden la importancia de este valor, donde las acciones sean encaminadas hacia la comunidad, lo cual hace parte de los elementos centrales para el desarrollo del territorio. Véase la figura 3.

Figura 3. Las empresas como generadoras de desarrollo.



Fuente: elaboración propia.

En el ámbito de la discusión, la siguiente alusión histórica es pertinente: desde el derrocamiento del esclavismo en Europa Occidental para el siglo XVIII y de la consolidación del sistema capitalista con su referente *The Wealth of Nations* de Adam Smith para 1776, el crecimiento económico ha sido un tema de vital

importancia, no obstante, este concepto se ha redefinido en el tiempo, pasando de un modelo con visión general, que no incluye explícitamente las particularidades de los territorios, como es el caso del planteamiento teórico de Solow (1956), que se desliga de algunos aspectos territoriales, institucionales y culturales, a una visión mucho más amplia, integradora y participativa, como es el desarrollo endógeno, concepción analizada en este capítulo. Como lo expresa Vázquez (2007):

El desarrollo endógeno [...] integra el crecimiento de la producción en la organización social e institucional del territorio, adopta una visión territorial y no funcional de los procesos de crecimiento y cambio estructural, entiende que los mecanismos y las fuerzas del desarrollo actúan sinérgicamente y condicionan la dinámica económica (p. 6).

Es así como se sugiere que la noción de desarrollo económico requiere incorporar una mirada desde el territorio y sus procesos culturales que allí emergen; donde, los individuos de la sociedad son quienes cobran relevancia en la definición, proyección y futuro de su economía. Alineado con la anterior mención, Vázquez (2001) define que el desarrollo tiene que surgir de los excedentes generados localmente, de las necesidades y del proceso de globalización que se está dando en la localidad, donde la senda del desarrollo es autosostenida y de carácter endógeno.

Ahora, la localidad es el ecosistema para potenciar capacidades y generar externalidades positivas. Como lo expresa Vázquez (2001) «La política económica local es una aproximación de abajo arriba a la política de desarrollo en la que los actores locales juegan el papel central en la definición, ejecución y control» (p. 7). Así, la perspectiva de las teorías del desarrollo que la economía civil relaciona adquiere relevancia, pues la reciprocidad parte inicialmente desde las comunidades y para las comunidades, permeada por aspectos institucionales y políticos que redundan en la necesidad de ampliar la visión del ejercicio económico en dirección a la atención de las desigualdades y el logro de un sistema de redistribución.

Es apropiado, en esta parte del diálogo conceptual, mencionar que la reciprocidad, si bien constituye una aproximación potente a la economía civil, no es el único y en tal medida, la categoría conceptual denominada capital social, constituye una arista de aproximación alternativa. Para delimitar este concepto, es

propio remitirse a Saiz y Jiménez (2008) que, parafraseando a Putnam, definen el capital social como las «[...] características de la vida social traducidas en la forma de normas de reciprocidad, redes, asociatividad, confianza y compromiso cívico que mejoran la eficacia de la sociedad facilitando la acción coordinada». Como lo denotan Bourdieu (1986) y Putnam (1993, 1995, 2000) las asociaciones voluntarias son un gran instrumento para la formación de capital social, siendo la asociatividad un tema sensible de ser analizado.

En el esfuerzo realizado en las fracciones anteriores del presente documento, se ha desarrollado una base conceptual que permite establecer una referencia alternativa alrededor del logro de mejores niveles de desarrollo y crecimiento económico, como problemática de justificado análisis. Así, se mencionan tangencialmente algunas limitaciones de las visiones tradicionales de crecimiento y su escasa apropiación de las problemáticas en espacios territoriales con necesidades particulares y con tejidos empresariales donde predomina la micro y pequeña empresa. De esta manera, es desde las imposibilidades de las organizaciones pequeñas para competir con empresas de gran envergadura, que la asociatividad juega un papel central en términos de competitividad y construcción de desarrollo. En este sentido autores como Narvárez y Senior (2008, p.77) enuncian una correlación entre asociatividad y competitividad «el proceso de asociatividad empresarial, desde la perspectiva del desarrollo local, estimula [...] entornos competitivos e innovadores mediante el aprovechamiento de determinadas externalidades derivadas de su agrupación».

En el apartado siguiente, se da razón de una aproximación empírica que contribuye al entendimiento de las categorías conceptuales y afirmaciones desarrolladas con anterioridad, en particular enfoca su pertinencia en generar evidencia sobre las implicaciones de una adecuada implementación de los conceptos de reciprocidad, capital social y en especial del trabajo colaborativo por medio de un estudio de caso de una comunidad del Oriente antioqueño.

4.3. Caso de estudio

4.3.1. Problema

Las organizaciones campesinas del Oriente antioqueño se han visto permeadas por el fenómeno de la violencia, que ha conllevado a innumerables problemas para el establecimiento y configuración de espacios alrededor de valores como

solidaridad, confianza y reciprocidad. Esto ha contribuido a la propagación de escenarios de miedo, situación que ha amenazado el bienestar y la vida de los campesinos destruyendo el tejido social de las comunidades. Aunado a ello, se encuentran las condiciones políticas y económicas del contexto, que limitan el acceso a los recursos técnicos y financieros para mejorar el trabajo organizativo, dotarse de mejores tecnologías para la producción y generar alianzas estratégicas; así mismo, se destaca su poca incursión en el mercado formal, la informalidad del trabajo, la falta de capacidades empresariales, los bajos niveles de productividad y calidad del producto, y una nula transformación de la materia prima.

En el intento por resistir a este panorama social y económico, los campesinos productores se han organizado en pro de permanecer en sus territorios, preservar sus vidas y en la consecución de recursos para trabajar sus cultivos. Lo anterior, con el propósito de subsistir, debido a que de manera aislada e individual no se encuentran en condiciones ventajosas para relacionarse con un mercado globalizado que les permita obtener ganancias suficientes y réditos derivados de su actividad productiva. Sin hacer gala de diagnósticos extendidos, se evidencia que las asociaciones campesinas del Oriente antioqueño presentan debilidad en su estructura organizativa que dificulta el logro de condiciones competitivas en el mercado.

Dicho problema es objeto de análisis dentro del espectro del campo de la economía civil, por la importancia que tiene la construcción de capital social (asociaciones) dentro de la comunidad como elemento transformador que incide en el desarrollo y crecimiento de las comunidades; máxime cuando la globalización económica exige que el pequeño productor se vincule a una economía a escala para evitar su aniquilación, exigiéndole innovación en la producción, diversificación y calidad de los productos; dicho reto requiere de una acción colectiva por parte de los actores (campesinos), quienes sufren las consecuencias de una economía, que los excluye de los escenarios de negociación productiva y los margina al subdesarrollo.

En este orden de ideas, la reciprocidad vía asociatividad se convierte en un vehículo para alcanzar una mejor organización dentro de los grupos de campesinos, lo cual posibilita la capacidad de penetración en el comercio e incide en las políticas públicas con miras a lograr un mayor crecimiento y desarrollo de las poblaciones campesinas. De esta manera se logra observar la relación que tiene

todo lo anterior con el concepto de economía civil en la integración del capital humano y en la generación de riqueza y bienestar. Por lo tanto, la acción colectiva de las asociaciones de agricultores constituye una invitación de tratamiento alternativo de la problemática del modelo económico actual y de esta manera, generar una propuesta comercial que permita hacer parte de la cadena productiva y económica de la región al campesinado organizado, contribuyendo al desarrollo del Oriente antioqueño.

4.3.2. Metodología

La investigación realizada busca llevar a terreno empírico algunas de las nociones desarrolladas en este el capítulo de libro, en especial las relacionadas con la reciprocidad, por medio del uso de elementos perceptivos con elementos cualitativos, en los que se conoce con mayor profundidad las características y dinámicas de los territorios desde una visión holística de sus habitantes. A partir de esta aproximación, se logra conocer las historias de vida, los pensamientos, los sentimientos y los hechos históricos relevantes de las comunidades, alrededor de la interacción asociativa, sin perturbar a las personas de su medio natural.

El método utilizado fue el estudio de caso exploratorio, el cual permitió evidenciar causalidad, y generó movilidad a los investigadores y entrevistados, respecto a preguntas y respuestas que surgieron durante las sesiones, además proporcionó el análisis de múltiples categorías como: autonomía de la mujer, sostenibilidad y condiciones de vida, las cuales toman mayor relevancia en un marco de reciprocidad y aportan al desarrollo de los territorios desde una visión alternativa a la neoclásica. Las técnicas utilizadas fueron: 30 entrevistas a profundidad compuestas de preguntas semiestructuradas con una duración promedio de dos horas cada una; cuatro observaciones directas y análisis documental; para finalizar con un análisis de contenido cualitativo. Con los resultados obtenidos se espera enriquecer el debate sobre la economía civil y la importancia de su estudio para el Oriente antioqueño.

4.3.3. Contexto de la organización

Se aborda esta sección mediante una breve introducción al contexto departamental que enmarque las condiciones sociales de la población objeto,

la cual se vincula al departamento de Antioquia que está dividido en nueve subregiones donde una de ellas es el Oriente de Antioquia. Como indicador de crecimiento, se menciona su PIB, que resalta como el segundo más alto del departamento, solo superado por el Valle de Aburrá, (dado que incluye la capital del departamento). En el Oriente, según cifras de la CCOA (2018), entre junio de 2017 a junio de 2018, se han creado más de 4 500 empresas, lo que refleja un alto crecimiento poblacional; el Municipio de Marinilla no es ajeno a las dinámicas de este territorio teniendo cerca de 55 000 habitantes, según el DANE (2015); por otra parte como lo enuncia (Agudelo et al., 2011) ha tenido una vocación agraria histórica, con más de 23 000 hectáreas cultivadas en la actualidad, según cifras de la página web de la Alcaldía Municipal para 2017.

Es en Marinilla, como contexto territorial, donde surge la AMCABF (Asociación de Mujeres Campesinas Buscando Futuro), que se establece para este documento, como el foco del análisis de caso. En la asociación antes mencionada, se vinculan cerca de 100 mujeres que deciden asociarse con el objetivo de generar un cambio estructural en la idiosincrasia regente, respecto al machismo, la sobreutilización de productos agroquímicos, la carencia de ingresos de la mujer campesina, la invisibilización del campo y la pérdida de identidad del territorio.

La AMCABF se constituye el 6 de mayo de 2004 con el apoyo de la Secretaría de Agricultura y de la corporación Vamos Mujer, con asociadas campesinas de las veredas: La Esperanza, La Esmeralda, Cascajo Arriba, Salto Arriba, Cascajo Abajo, Salto Abajo, y El Mercado. Inicialmente el trabajo se encaminó a los temas de género, no obstante, la visión y enfoque del trabajo asociativo migró a un esquema más amplio, donde la reflexión alrededor de la dependencia económica femenina, de sus esposos, configuraba un obstáculo para el logro de autonomía y espacios de participación. Así, el escenario comunitario de la AMCABF mutó en un proyecto de emprendimiento a partir de la producción de plantas aromáticas orgánicas tales como: tomillo, manzanilla, hierbabuena, prontoalivio, cidrón y menta.

La asociación ha pasado por muchos procesos, con entidades como Cornare, CEAM¹, Día Mundial de la Oración, sin embargo, el más significativo de todos fue el Segundo Laboratorio de Paz, el cual permitió la elaboración de

¹ Corporación de estudios, educación e investigación ambiental.

aceites esenciales, estos hacen parte de un insumo cosmético que es extraído por medio de una planta de tratamiento que tiene la asociación. No obstante, la alta carga administrativa que tuvieron y la inexperiencia entre las mujeres redujo considerablemente el número de participantes, (sin embargo, muchas describieron el proceso como enriquecedor, tanto en lo personal como para la organización). A pesar de lo mencionado, actualmente la AMBCAF cuenta con al menos 20 mujeres que participan de manera continua y estable en las actividades de la asociación, actividades que les han generado visibilidad comunitaria, convirtiéndolas en referentes en sus veredas, en términos de participación política y empoderamiento de la mujer, de igual forma la asociación actualmente está trabajando en dos áreas críticas como son ventas y mercadeo, y tiene proyectado la creación de un corredor turístico campesino.

4.3.4. ¿Cuáles son los resultados descriptivos y analíticos del trabajo?

La economía civil aboga por libertades y capacidades, en este marco, la reciprocidad muestra cómo entre ellas se hizo cara a la problemática del machismo (y otros más como el empoderamiento de su actividad productiva y liderazgo), pues como muchas de ellas lo expresaron, fueron luchas de día a día para poder salir de sus casas, dado el grado de compromisos y obligaciones con sus familias, enfrentando fuertes oposiciones por parte de los esposos y en menor medida de los hijos, incluso en algunos casos se presentó maltrato intrafamiliar.

Lo anterior se pudo evidenciar en el trabajo de Villegas y Rojas (2017, p. 49) en el cual una de las entrevistadas decía:

[...] la lucha en esa época era para que las mujeres pudieran salir de su casa, porque tenían que pedir el permiso, y tenían que darle los esposos la plata para que pudieran asistir[...] entonces ellos decían, pero es que usted quiere vivir andando, y como era siempre las mujeres que estaban en la casa todo el tiempo con los hijos y con las labores de la huerta, cuando ellas ya quisieron salir, entonces ya ellos se sentían que ellas se estaban liberando [...] y muchas tuvieron muchas dificultades [...] (informante 4, comunicación personal, 08 de septiembre 2017).

De esta forma uno de los primeros retornos a la luz de la economía civil es el empoderamiento y autonomía de la mujer, haciéndola artífice de desarrollo

económico, mediante la generación de cambios culturales significativos de cara a la subordinación de sus parejas. Es claro que a medida que se fortalece el tejido social ellas generan apoyo para compartir las problemáticas cotidianas, lo que permite la consecución de cambios en la manera de concebir su participación en el entorno comunitario.

Los recursos económicos que se obtienen por medio de la asociación, si bien no son muy altos, permiten que las participantes generen independencia de flujos de dinero con los cuales cubren costos básicos de desplazamiento y movilidad hacia los puntos de encuentro donde se realizan actividades de la AMBCAF, además del acceso a productos básicos de uso personal. Esto, aunque en estancia no constituye una alternación mayor de sus ingresos les permite contribuir económicamente a sus familias y estructurar bases para obtener autonomía. Es de resaltar que con el paso de los años las familias se han vinculado con la organización, incluso algunos esposos ceden parte de sus parcelas, para que ellas puedan cultivar.

Otra característica muy importante de las asociadas es la voluntad para transferir el conocimiento de la producción a otras mujeres de las veredas, esto ha posibilitado que sean referenciadas en sus territorios por los diferentes saberes en la producción orgánica, como ejemplo, diferentes vecinos consultan a estas mujeres acerca del uso de plantas aromáticas cuando sienten dolores menores.

En el ámbito de la sostenibilidad es importante resaltar la falta de reciprocidad para el medio ambiente del modelo económico hegemónico, no obstante, la AMBCAF evidencia un alto grado de responsabilidad con el entorno natural que la rodea, basta observar dos comentarios de las entrevistas derivada del trabajo de Villegas y Rojas (2017, p. 70).

Estar en la tierra un rato esa es mi dicha, yo soy como de la tierra desde chiquita, desde que estaba con mi papá, no es porque necesite solo la plata, si no que yo soy feliz viendo que las plantas crezcan (Informante 8, comunicación personal, 13 de septiembre de 2017).

Yo era en medio de esas flores con una canasta acá [...] y era en medio de esas flores yo sentía como que me hablaban, eso era hermoso, ese olor, esa alegría y eso era recogiendo yo, y yo no me preocupaba por comida, no me preocupaba por venir a la casa y si no estar en el trabajo (Informante 9, comunicación personal, 13 de septiembre 2017).

De esta forma se observa el grado de compromiso de la organización por medio circuitos de aprovechamiento, que parten desde el excremento de los animales, pasan por la recolección de aguas lluvias, hasta llegar a estrategias más puntuales como la alelopatía con la cual eliminan el uso de fungicidas.

Finalmente, si bien la asociación ha generado unos beneficios considerables en las mujeres campesinas, el componente de comercialización sigue siendo un problema crítico, el cual no permite generar unos ingresos lo suficientemente sólidos para que las participante de la AMBCAF puedan mejorar de forma sustancial sus condiciones de habitabilidad, acceso a salud y posibilidades de educación formal, otra dificultad reside en que las asociadas tienen edades muy elevadas lo cual pone en riesgo la existencia futura de la organización.

¿Para qué es útil este nuevo conocimiento? Resulta útil como elemento empírico que surge como antecedente y elemento constitutivo de prácticas económicas alternativas en contraste a la operatividad, realidades y concepción de utilidad que pulula a partir del modelo económico en el marco neoclásico.

El trabajo bajo la figura de asociación debe estar acompañado del desarrollo empresarial, ya que contribuye a la formación de procesos estables y a una visión común que fortalezca la competitividad en el mercado, y propenda por el no abandono de los territorios.

4.4. Conclusiones

Con la rápida expansión económica del Oriente antioqueño es preciso buscar alternativas más coherentes con la vocación del territorio que permitan respetar la cultura de la región y conservar los recursos naturales, sin renunciar al componente monetario que permite potenciar capacidades.

La escuela napolitana de pensamiento económico es sensible de analizarse en el marco de la realidad del Oriente de Antioquia dado algunas similitudes desde elementos históricos, problemáticas sociales y la composición del tejido empresarial, lo cual deja examinar el desarrollo económico desde una visión más amplia que la propuesta en la teoría neoclásica.

La investigación cualitativa constituye una herramienta válida a ser tenida en cuenta por la economía. Sugiere Hirschman (1970) tras su estadía en Colombia, que los investigadores económicos deben permitir ser permeados por la realidad del territorio con el fin de proponer políticas económicas efectivas.

En el marco de la economía civil existen iniciativas que fortalecen los procesos de desarrollo endógeno de las comunidades como pudo ser evidenciado en el caso de la AMCABF, por lo tanto, es necesario abrir espacios de debates sobre la concepción de empresas que aporten al desarrollo de los territorios desde el componente social, partiendo desde las empresas sociales y llegando hasta evaluar la responsabilidad social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agudelo, R.; Soto. M.; Pérez. M.; Jaramillo. M.; Moreno. N. (2011). Condiciones de vida y trabajo de familias campesinas agricultores de Marinilla, un pueblo agrario del Oriente antioqueño.
- Alcaldía Municipio de Marinilla, (2017). Información de la página web. Recuperado de: <https://marinilla-antioquia.gov.co>.
- Bourdieu, P. (1983). *Forms of capital. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. NuevaYork: Greenwood Press.
- Bruni, L. y Zamagni, S. (2007). *Economía civil: eficiencia, equidad, felicidad pública*. Prometeo Libros.
- Calvo, P. (2013). Economía civil desde una ética de la razón cordial. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (79).
- Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño (CCOA) (2018). Análisis comparativo y empresarial de la región del Oriente antioqueño, junio de 2018. Recuperado de: <https://www.ccoa.org.co>.
- Colombia. DANE. (1999). Proyecciones departamentales de población por sexo y edad, 1990-2015. *Bogotá: DANE*.
- Correa Restrepo, F. (2017). Desarrollo económico de Japón: de la génesis al llamado milagro económico. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 25(1), 57-73.
- Harrod, R. F. (1939). An essay in dynamic theory. *The Economic Journal*, 49(193), 14-33.
-

-
- Liendo, M. y Martínez, A. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES. *Sextas Jornadas de Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas*.
- Luna-Fabritius, A. (2010). El surgimiento de la Escuela de Economía Política Napolitana. México: CIDE.
- Narváez, M., Fernández, G. y Senior, A. (2008). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. *Opción: Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, (57), 74-92.
- Porter, M. E. y Kramer, M. R. (2011). *The big idea: Creating shared value*.
- Putnam, R. (1993), *Para hacer que la democracia funcione*. Venezuela. Editorial Galac.
- Putnam, R. D. and Goss. (2003), *El declive del capital social*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, pp. 7-34.
- Saiz, J. E. y Jiménez, S. R. (2008). Capital social: una revisión del concepto. *Revista Cifé*, 13, 252.
- Sen, A. (1998). Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI. *Cuadernos de Economía (Santa Fe de Bogotá)*, 17(29), 73-100.
- Smith, A. (1817). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* [1776]. (Vol. 2). Рипол Классик.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Vázquez-Barquero, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE (Santiago)*, 26(79), 47-65.
- Vázquez-Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales. España*
- Villegas Arboleda, C. C., García, R. y Yaneth, Y. (2017). *Contribución de la Asociación Mujeres Campesinas Buscando Futuro (AMCABF) al desarrollo endógeno del Oriente de Antioquia* (Tesis de maestría). Universidad Eafit.
- Yunus, M. (2008). *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona: Paidós.
-

5.

VALORACIÓN ECONÓMICA DEL MEDIO AMBIENTE E INSTRUMENTOS PARA LA GESTIÓN DEL CAPITAL NATURAL*

La economía está al servicio del bien común; su objetivo es lograr un mundo mejor. Para ello, su tarea es identificar las instituciones y las políticas que van a favorecer el interés general. En su búsqueda del bienestar para la comunidad, la economía engloba la dimensión individual y la colectiva del sujeto
(TIROL, 2017, P. 17).

AUTOR

Bernardo Andrés Patiño Valencia**

* El capítulo presenta resultado de investigación vinculado al proyecto «Otras economías» y al grupo de investigación FACEA de la Universidad Católica de Oriente.

** Economista de la Universidad de Medellín. Magíster en Ciencias Económicas, Área de Economía de la Energía y los Recursos Naturales de la Universidad Nacional de Colombia. Profesor de tiempo completo, Universidad Católica de Oriente en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. ORCID: [0000-0002-0364-7710](https://orcid.org/0000-0002-0364-7710). Correo electrónico: bpatino@uco.edu.co.

AMERICAN
UNION
BANK



5.1. Introducción

A través de las épocas, las sociedades sufren cambios en sus sistemas de valores, necesidades y en la expresión de su realidad. Por lo cual, se requiere ajustar de manera ágil las instituciones que coexisten como mediadores en el comportamiento de los individuos regularmente permeados por intereses yuxtapuestos y de esta manera, poder reducir la brecha existente entre el interés individual y el colectivo.

En el marco del análisis de la economía, los partícipes de los sistemas sociales están dotados de características personales que les permiten reconocer las limitaciones inherentes a la escasez relativa de sus recursos disponibles, y el conocimiento de sus preferencias, como la noción individual de sus deseos. La combinación de ambos criterios (restricción y preferencias) son la base de las decisiones tomadas en garantía del logro de su bienestar, tras la satisfacción de sus necesidades.

La lógica desarrollada a partir de la observación del comportamiento humano en comunidad permitió considerar la existencia de la racionalidad como una capacidad individual, que facilita al sujeto que decide analizar los beneficios y los costos de las acciones privadas, dirigidas a satisfacer con eficiencia sus necesidades particulares en presencia de escasez. Así, la maximización del bienestar individual se configura como una ruta que rige el comportamiento humano. En respuesta a este proceder, la sociedad creó instituciones (reglas de juego para todos los agentes sociales) que facilitarían la cooperación de los individuos en el marco de su racionalidad. El mercado entonces surge como la institución principal

de la economía y como facilitador de la interacción de los individuos, además, constituye una herramienta de asignación de los recursos existentes entre los agentes económicos participantes del espacio social de interacción.

Parte de las bondades del mercado como herramienta de asignación, se asocian al uso del dinero como medio de cambio y facilitador de las transacciones. La economía de mercado se ha edificado como el modelo de organización social actual, donde incluso el poder político ha visto deteriorada su influencia a favor del mercado, donde la implementación sistemática de herramientas económicas como: las privatizaciones, la globalización y la subasta como instrumento de asignación de contratos, reducen el alcance de la decisión pública (Tirol, 2017).

Cuando el sistema de valoración y preferencias sociales, en uso de los precios como señal de estas, funciona adecuadamente, se acusa la existencia de un mercado que asigna eficientemente los recursos disponibles en la economía. Sin embargo, cuando se presentan inexactitudes en la valoración de los recursos, el mercado sufre «desvíos» y no funciona eficientemente (Meyer y Richards, 2012).

La presencia de fallos en la función del mercado como herramienta de asignación repercute en la aparición de problemas en la distribución de la riqueza, redistribución, sobre o subutilización de los recursos disponibles, generación de información parcial e inexacta hacia la sociedad, mala asignación de los derechos de propiedad, entre otros. En palabras de Tirol (2017), el triunfo de la economía de mercado ha sido incompleto, en tanto son sabidas las inconformidades que existen alrededor del funcionamiento del mercado como herramienta de asignación de los recursos sociales, incluso se declara abiertamente, «el triunfo de la economía sobre los valores humanistas» y una excesiva entrega al interés privado, acompañado por la desintegración social y los valores inherentes a la dignidad humana, crítica que es apoyada por autores como Di Filippo (2012) y Richards (2012).

Dentro del marco crítico sugerido anteriormente, la falta de sostenibilidad del medio ambiente, a causa de los rasgos utilitaristas de la racionalidad imperante en la economía de mercado, resalta como el subproducto de un sistema económico predatorio que privilegia el crecimiento, sin considerar aspectos de reciprocidad con el entorno, las comunidades menos favorecidas o marginadas y la equidad intergeneracional. De esta forma, cuando el objetivo de crecimiento económico,

a modo de lineamiento de política pública en el mundo, no contribuye al logro de objetivos de desarrollo y sí al agotamiento temprano de los recursos naturales, la ampliación de la desigualdad (en ingresos y capital), desabastecimiento, marginalidad, entre otras comedimientos; es pertinente considerar maneras, comportamiento e incluso valores que faciliten la armonización de la racionalidad de los agentes económicos, con la sostenibilidad del capital natural y la reciprocidad en el marco social.

En atención a las dificultades que presenta el mercado como instrumento de asignación, la ciencia económica genera precisiones alrededor de la existencia de fallos, que desembocan en una serie de ineficiencias como se mencionó anteriormente. El tratamiento de dichos fallos se ha enmarcado en aspectos instrumentales y de regulación de los mercados, aunque en otras latitudes se le imprime un carácter más de orden ético que no es abordado en el presente documento, ya que las categorías economía y ética subyacen como aspectos lógicos diferentes, que resulta inadecuado unir bajo las mismas métricas.

Las reflexiones de este capítulo requieren precisiones conceptuales alrededor del mercado, su posición como institución económica y su función en el marco de la gestión de la escasez; tales precisiones se abordarán en la sección 2. Para la sección 3 se agrega el concepto de economía ambiental y se realizan aproximaciones conceptuales sobre tal categoría. Por su parte, la sección 4 aborda algunos aspectos de la valoración económica de recursos ambientales y posteriormente en la sección 5, se desarrolla una aplicación empírica de valoración económica, con el objetivo de poner en práctica algunos instrumentos útiles para la gestión del capital natural. Finalmente, la sección 6 plantea las conclusiones resultantes del análisis y planteamientos desarrollados en el capítulo. Así, mediante el abordaje del problema del medio ambiente y la gestión del capital natural en los territorios, a partir del análisis económico, teórico y empírico, desarrollado por la teoría microeconómica y la economía ambiental, se pretende poner en consideración algunas reflexiones sobre el mercado, su rol como instrumento económico y sus limitaciones para ajustarse a las necesidades del interés colectivo, en particular, con el tratamiento de los bienes y servicios ambientales como tema de justificado interés.

5.2. Mercado como instrumento económico para la gestión de la escasez

Con el objetivo de abordar la economía como aspecto de la actividad humana, es propio mencionar que responde a la necesidad de encontrar respuesta a las preocupaciones sobre los medios y la utilidad de la actividad de los individuos (Resico, 2010). En este sentido, la economía está orientada a los medios sujetos a la escasez, condición de los recursos disponibles, que hace necesaria la administración de dichos recursos y la elección en relación a las necesidades existentes bajo estándares de eficiencia, donde toda reflexión económica se vincula a la relación entre los seres humanos y sus respectivas necesidades; lo que permite el surgimiento de una categoría ajustada denominada *escasez relativa* que obedece a la característica limitada de los recursos e ilimitada de las necesidades, como lo sugiere Resico (2010).

En presencia de la escasez relativa, el mercado como mecanismo de asignación ofrece un espacio de encuentro para los agentes económicos que, en tenencia de medios de pago, generan transacciones que les permiten sanear las necesidades sujetas a su condición humana. Intercambiar factores de producción disponibles, para adquirir los medios de pago necesarios para perfeccionar los intercambios, los convierten en unidades económicas capaces de participar de manera coordinada alrededor de un sistema de precios. Tales precios fundamentalmente constituyen una señal del mercado que transfiere información entre los agentes económicos sobre los movimientos de los bienes y los servicios, sistema de información obtenido como resultado de las interacciones entre oferentes y demandantes, apreciación que respalda Fontaine (1999).

Es así como el sistema de precios desarrollado de manera interactiva y dinámica le permite al mercado asignar los recursos disponibles a los agentes participantes en el escenario de interacción, bajo criterios de eficiencia. Sin embargo, es pertinente afirmar que el mercado no está exento de distorsiones, vinculadas en gran parte a la manera en la que se definen los derechos de propiedad en el sistema económico y la información disponible/generada por los agentes económicos. Esta situación plantea un reto que requiere de un marco institucional en capacidad de atender estos fallos de mercado.

5.3. Fallos de mercado

Ahora bien, no se pretende abrir una discusión extensa alrededor de los fallos de mercado, sino vincular la existencia de dichos fallos con problemáticas de ineficiencias en la asignación de los recursos, los bienes y los servicios. Además, insistir en la postura adoptada para el grueso de este capítulo que, de manera explícita, toma como razón de las dificultades del modelo económico actual (economía de mercado) la existencia de fallos y no características de orden ético.

Desde el punto de vista conceptual, un mercado perfecto es aquel en el cual el precio, está en capacidad de dar razón de los costos y beneficios sociales generados como resultado de las decisiones privadas. Si tal situación no ocurre, el mercado no logra asignar eficientemente los recursos disponibles en la economía, entre los agentes presentes. Las causas que provocan que el sistema de precios no logre capturar adecuadamente los costos y beneficios sociales de las decisiones privadas, están vinculadas a distorsiones en la información circulante en el espacio de transacciones y a una incorrecta definición de los derechos de propiedad. En consecuencia, se plantea que las distorsiones en la información disponible en el mercado y la deficiente asignación de derechos de propiedad son fallos de mercado que, acompañados de la existencia de externalidades, bienes de libre acceso, bienes públicos, monopolios y oligopolios, constituyen la base que explica las ineficiencias asignativas del mercado.

En este escenario, el Estado como agente interventor no solo se limita al establecimiento de un marco regulatorio suficiente y necesario para el correcto funcionamiento del mercado, sino que adquiere justa responsabilidad en la corrección de los fallos de mercado. Situación donde el diseño institucional del territorio en concupiscencia con las voluntades políticas presentes, deberían estar alineados para dar respuesta a las necesidades de regulación que el mercado requiere, afirmación que apoyan Bañón y Tamboleo (2013) y Tirol (2017).

Como recurso estratégico y escenario donde la tensión sobre escasez y mercado se hace presente, el capital natural entendido como el *stock* que genera un flujo de bienes y servicios de renta natural a lo largo del tiempo, donde la tierra, aire y agua, como elementos estructurantes del ecosistema, conforman la base de los activos ambientales disponibles (Pearce y Turner, 1990; Constanza y Daly, 1992),

no escapa a la presencia de ineficiencias en su asignación mediante mecanismos de mercado, lo que pone en entredicho, incluso, la permanencia futura de algunos componentes de capital. Las preocupaciones alrededor del medio ambiente desde el punto de vista de análisis económico constituyen una importante ventana de observación del comportamiento de los agentes económicos en el marco del uso de los recursos disponibles y también de la presencia de fallos de mercado. La presión sobre el uso de los recursos naturales da razón de las decisiones económicas bajo la lógica del sistema económico actual, incluso alrededor de principios utilitaristas bien definidos, sin precaución por el mantenimiento del capital natural en un escenario de largo plazo.

En consecuencia, las ideas expuestas sirven de puente entre la categoría conceptual denominada «otras economías» y las preocupaciones que la disciplina económica toca desde la economía ambiental, permitiendo evidenciar las consecuencias de la actividad económica sobre el bienestar social y privado. Origina entonces, la posibilidad de enmarcar el desarrollo de la economía ambiental con el análisis de las situaciones de uso de los recursos naturales, inmerso en una visión compatible con un valor asociado a las «otras economías», la reciprocidad entre agentes económicos y con el capital natural como base de toda actividad económica de consumo o producción.

5.4. Economía ambiental

Las decisiones de uso de los recursos naturales por parte de los agentes pueden ser analizados desde el punto de vista económico ya que implica el desarrollo de un esquema de elecciones compatible con la lógica de maximización de utilidades sujeta a las restricciones subyacentes, la consideración de costos de oportunidad y los análisis costo beneficio como elemento para la tomada de decisiones. La eficiencia en la asignación de los recursos con sus características de escasez se convierte en un menester propio de la acción económica como lo menciona Francke (1997), con el fin de lograr estados de bienestar para el conjunto de la sociedad, lo que depende de la adecuada determinación del mejor uso posible de los recursos a asignar.

En este marco de complicaciones, la economía ambiental como línea trabajo de la ciencia económica (asociada a la rama microeconómica), estudia la relación

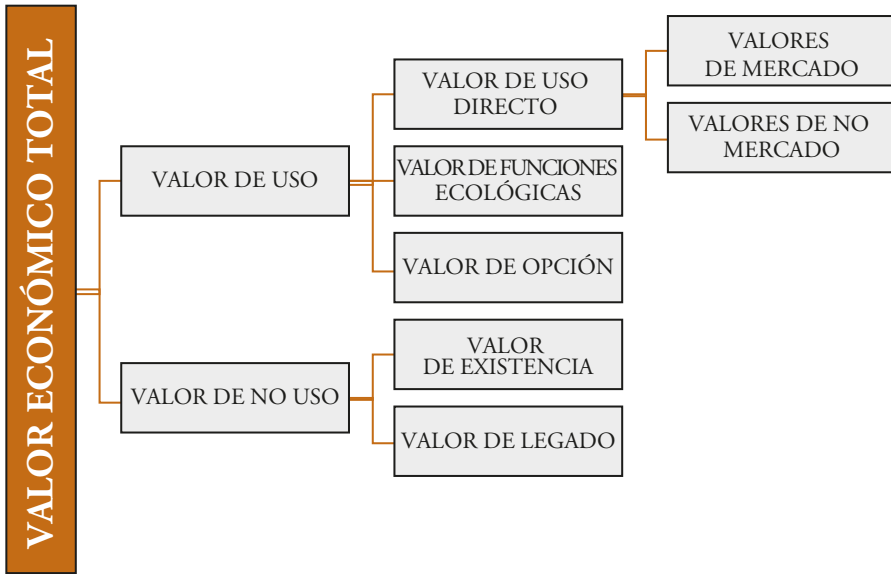
entre los bienes y servicios generados por los ecosistemas, la actividad económica (consumo y producción) y la relación con los mercados (Hanley, Shogren y Ben, 1997). Como resultado del análisis de las preocupaciones ambientales a partir de marcos conceptuales propios de la ciencia económica, se han desarrollado estructuras analíticas que permiten distinguir las diferentes fuentes de valor del medio ambiente, donde tradicionalmente se diferencia entre valores de uso y valores de no uso (economía ambiental) (Francke, 1997).

La economía ambiental propone el concepto de valor económico total como marco conceptual en el diseño de las estrategias de valoración de activos ambientales y recursos naturales. Según Freeman (2003), el valor económico total de un recurso natural o ambiental se puede expresar como la sumatoria de todos los valores presentes netos descontados, producidos por todos los flujos de bienes y servicios ambientales, para un período específico de tiempo. La anterior definición corresponde al hecho empírico que permite ver el medio ambiente como un sistema integrado de recursos, donde todos sus componentes son utilizados simultáneamente en la producción de un conjunto de flujos de bienes y servicios ambientales.

En efecto, el valor económico total es equivalente a la suma de valores de uso y valores de no uso vinculados a determinados recursos, donde la preferencia por parte de los individuos, hacia los bienes ambientales, se puede expresar en términos de disposiciones a pagar (DAP) (Hanemann, 1984). Referente al concepto del valor económico total se debe tener en cuenta que este se representa como:

$$\text{VET} = \text{VU} + \text{VNO} \quad (1)$$

Donde VET es el valor económico total, VU son los valores de uso que se dividen a su vez en valores de uso directo (VUD), valores de uso indirecto (VUI) y valores de opción (VO) (Munasinghe, 1992). De diferentes fuentes se presentan clasificaciones para valores de no uso (VNO), no obstante, es posible agruparlas en dos categorías como en el caso de valor de legado (VL), el valor de existencia (VE) (Pearce y Turner, 1990, 1993; Barbier et al., 1997; Bishop, 1999).

Figura 1. Composición del valor económico total (VET).

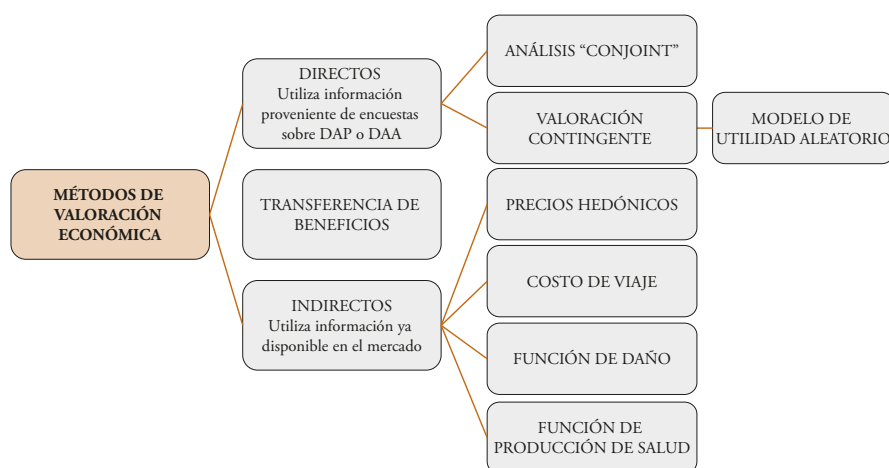
Fuente: Uribe et al. (2003).

Por otra parte, De Groot, Wilson y Boumans (2002) afirman que, con el propósito de generar información de utilidad para los procesos de toma de decisiones desde el punto de vista de políticas y programas ambientales, el VET alternativamente se interpreta en términos de la suma de valores ecológicos, valores socioculturales más valores económicos. Según estos autores, los valores ecológicos se relacionan con aquellos valores basados en la sostenibilidad ecológica de los ecosistemas. Por otra parte, los valores socioculturales son valores generados a partir de las percepciones culturales y de otros tipos de valores basados en el criterio de equidad. Por último, el valor económico estaría basado en el uso que se le asigne al recurso, a partir de los criterios de eficiencia y de costo-efectividad. El VET, según estos autores, se justifica debido a que los flujos de bienes y servicios que provee el capital natural producen una serie de servicios de regulación, de hábitat, producción e información, visión que encaja fácilmente con la necesidad de reflexionar sobre el valor económico, tradicionalmente articulado en el diálogo económico, en correspondencia con la categoría de «otras economías».

5.5. Valoración económica de los recursos naturales

A partir del reconocimiento del mercado como una herramienta dotada de particulares cualidades para la asignación de recursos con eficiencia, siempre y cuando el establecimiento del sistema de precios sea adecuado, la economía ambiental centra su atención en el desarrollo de instrumentos técnicos que permitan aproximarse a los valores económicos de los flujos de bienes y servicios que proveen los ecosistemas. Dichos instrumentos son denominadas metodologías de valoración económica, las cuales están diferenciadas en dos enfoques: i) metodologías directas de preferencias declaradas y ii) metodologías indirectas de preferencias reveladas. Además, se resalta el uso de la técnica de transferencia de beneficios como método de valoración alternativo (figura 2). Cada grupo de metodologías indaga sobre tipos particulares de valores y emplea estructuras técnicas diferentes, como se muestra en la Figura 2.

Figura 2. Metodologías y métodos de valoración económica.



Fuente: elaboración propia.

A modo de precisión, la estrategia adoptada por la economía ambiental responde a la necesidad de generar información alrededor del valor de los recursos naturales en el mercado, de tal manera que se reduzca la ineficiencia causada por la dificultad de establecer un sistema de precios que represente el valor de los flujos de bienes y servicios generados por el capital natural. Toma importancia el

desarrollo de estas estrategias en tanto se aproximan a la corrección de algunos de los fallos de mercado mencionados y aportan a la mejora de la asignación eficiente de los recursos en la sociedad, así contribuye a la comprensión de los valores del entorno natural, en pro de la sostenibilidad, mejora del proceso de toma de decisiones de uso y protección del ecosistema.

La creciente necesidad de valorar económicamente los recursos ambientales impulsó a los economistas a desarrollar métodos cuyo objetivo es estimar los beneficios económicos derivados de conservar los recursos naturales y de preservar la calidad ambiental, así como el cálculo de las externalidades generadas sobre los bienes y servicios ambientales (Mitchell y Carson, 1989), métodos que se refieren en la figura 2.

Se precisan en este documento, con algún nivel de detalle, las características y alcances del método de transferencia de beneficios, el cual representa una herramienta técnicamente adecuada y útil para el uso de información derivada de investigaciones en sitios de estudio, para su utilización en sitios de política, incluso permite la utilización de información derivada de investigaciones desarrolladas en países foráneos.

5.5.1. Transferencia de beneficios

La transferencia de beneficios es un método de valoración económica de bienes no mercadeables, que consiste en adaptar información y resultados de una investigación desarrollada en un sitio de análisis, para la aplicación de esta en un contexto diferente de estudio, en el cual existe un requerimiento de información técnica y de manera simultánea, limitaciones expresas para recolectar información primaria o ventajas de disponibilidad de estudios desde la literatura especializada (Rosemberger y Loomis, 2006). Este método permite evaluar el impacto de políticas ambientales cuando no es posible aplicar directamente técnicas de valoración (como se mencionó anteriormente) debido, generalmente, a restricciones presupuestarias y temporales. Requiere la utilización de los valores económicos estimados de una zona en la cual se ha realizado un estudio –sitio de estudio–, a un sitio de interés –sitio de política o de intervención– (Osorio, 2006). Los valores económicos derivados de la transferencia de beneficios constituyen una aproximación técnicamente adecuada y eficiente para los tomadores de

decisiones, acerca de los beneficios o costos de adoptar una política o programa que afecte en alguna proporción, la cantidad o calidad de la disposición de recursos del capital natural (Richardson et al., 2014).

Boyle y Bergstrom (1992) mencionan explícitamente algunos criterios a considerar para el despliegue del método de valoración: i) el bien de no mercado sujeto a valoración (en el caso del presente estudio, bienes ambientales), debe ser lo más cercano posible en sus características, entre el sitio de política y el sitio de estudio; ii) las poblaciones usuarias del bien sujeto de análisis deben ser lo más homogéneo posible; y iii) los derechos de propiedad presentes en el sitio de política y el sitio de estudio deben permitir la estimación de la misma medida de bienestar. Loomis y Rosemberger (2006) coinciden en la mención de los criterios dirigidos a mantener niveles aceptables de validez e inferencia como resultado del análisis de los datos resultantes.

La calidad de las estimados por transferencia de beneficios está asociada a la robustez de los estudios utilizados como insumo o base para los cálculos de los valores económicos transferidos. Además, la literatura económica menciona lo siguiente, a propósito de la utilización del método: i) la calidad de los estudios originales determina la confiabilidad del resultado de la transferencia; ii) la valoración de ciertos bienes ambientales cuenta con un número reducido de estudios, lo cual restringe el espectro de información; iii) los estudios de valoración ambiental no están diseñados para realizar transferencia de beneficios, lo que redundará en dificultades para transferir valores del sitio de estudio al sitio de intervención (Rosemberger y Loomis, 2000); iv) los estudios de transferencia de beneficios solo se deben aplicar cuando la necesidad de precisión en las medidas de bienestar es moderada (Navrud y Bergland, 2001).

En complemento a las críticas subyacentes al método, se reafirma que: la validez de los estudios de transferencia de beneficios se relaciona a la idoneidad técnica de los estudios de referencia y en la homogeneidad entre el sitio de estudio y el sitio de política. Para asegurarse de cumplir con dichos requisitos, la aplicación de un estudio de transferencia de beneficios debe abordar los momentos sugeridos por Rosemberger y Loomis (2000) en concordancia con USDA (2001) y otros autores (Smith et al., 2002; Richardson et al., 2014) (tabla 1).

Tabla 1. Pasos para la transferencia de valores unitarios o de tendencia central.

Transferencia de un valor promedio
Identificar el recurso o servicios afectado por la acción ambiental propuesta.
Realizar una revisión bibliográfica extensa.
Evaluar la relevancia y aplicabilidad de los datos provistos en los sitios de estudio.
Calcular la media, mediana e intervalos de confianza del 95 % para los beneficios provistos en los estudios relevantes.
Agregar los beneficios para el total de la población beneficiada.

Fuente: elaboración propia a partir de Rosemberger y Loomis (2000).

Luego de mencionar los momentos procedimentales que implica el uso de la metodología, se plantea que el método de transferencia de beneficios considera diferentes enfoques: i) transferencia de valores de tendencia central; ii) transferencia de funciones; y iii) metanálisis (Richardson et al., 2014; EPA, 2005; Rosenberger y Loomis, 2003). Para el caso de análisis del presente documento, se empleará la transferencia desde el enfoque procedimental de transferencia de valores de tendencia central, en relación con el volumen de estudios disponibles, el tipo de bien ambiental analizado y el objeto del capítulo que desea aproximarse a instrumentos económicos para la gestión de capital natural, sin embargo, no pretende realizar una amplia discusión alrededor de los métodos de valoración, se centra en dejar por sentado la existencia de estos y su potencial como herramientas para la gestión del capital natural. De esta forma, los métodos de transferencia de valores adaptan una medida de bienestar de un solo estudio o una medida estadística de un conjunto de estudios, tal como la media o la moda, tomada del estudio de referencia, al sitio de intervención¹.

¹ Si se desea profundizar en los enfoques de la transferencia de beneficios, se recomienda la lectura de las siguientes referencias: Osorio, 2006; Rosenberger y Loomis, 2000; Boyle y Bergstrom, 1992; y Navrud y Ready, 2007.

5.5.2. Transferencia de valores de tendencia central

Este tipo de transferencia asume que el valor marginal (de un bien o servicio ambiental), para un individuo promedio en un sitio de estudio, es similar al valor ambiental promedio para un individuo en un sitio de política, lo que posibilita transferir la disposición a pagar media (DAP) estimada en el sitio de estudio, al sitio de política (Navrud y Ready, 2007). La selección de este valor unitario puede estar basada en estimaciones de uno o pocos estudios de valoración, considerados con características cercanas a las presentes en el sitio de política o basados en valores promedio de la revisión de literatura existente (Rosenberger y Lommmis, 2003).

Según autores como Rosenberger y Lommmis (2003), las limitaciones del enfoque de tendencia central se asocian a las diferencias en las características socioeconómicas de las poblaciones que interactúan con el activo ambiental (ingreso, educación, entre otras) en el sitio de política, en contraste con las características de los individuos en el sitio de estudio. También, en la dificultad de definir las unidades en las que está el valor a transferir, el cual depende de las características y las condiciones espaciales del sitio de estudio, situación que se presenta de manera común al aplicar transferencia de valores económicos (Rosenberger y Lommmis, 2003).

Ahora bien, para mitigar las limitaciones subyacentes a la herramienta, se desarrollan dos estrategias: i) determinar la elasticidad ingreso de la DAP para las unidades evaluadas y ii) elegir una tasa de cambio que permita representar el valor estimado en la misma moneda (Walsh, Johnson y McKean, 1992). Para el desarrollo procedimental de este capítulo, se empleará la segunda estrategia, mediante un método de ajuste de paridad de poder adquisitivo (PPA), en conjunto con el uso de actualización con el índice de precios al consumidor (IPC).

Como preámbulo a la aplicación de la metodología y presentación de resultados de esta, se mencionan algunas consideraciones alrededor de los valores económicos contenidos en el recurso natural de análisis (coberturas vegetales). Se debe tener presente que el interés de desarrollar un análisis instrumental de los valores económicos de los bienes y servicios ecosistémicos está en enfatizar el potencial uso de instrumentos dirigidos a generar información técnicamente robusta, que permita mejorar la gestión del capital natural (tomar decisiones de

uso o conservación de los recursos naturales) en el marco de la eficiencia y la reciprocidad con la sociedad, y el ecosistema natural en su conjunto.

5.6. Valoración económica del bosque y sus servicios asociados

La importancia de las coberturas vegetales (capa de especies vegetales que cubre la superficie terrestre) para el bienestar de la humanidad es indiscutible. Desde la provisión de bienes y servicios, el bosque impacta la vida humana conteniendo diversos valores de uso y no uso. Según Daily (1997), los servicios ecosistémicos de las coberturas vegetales y los bosques se consideran como procesos y condiciones que sirven de soporte de la vida humana. A partir de la evidente relevancia del recurso vegetal, se han incrementado las iniciativas de conservación de este recurso. Sin embargo, los requerimientos de expansión de los sectores económicos y la economía en general requieren la construcción de infraestructuras que afectan la cobertura vegetal y reduce el área disponible para la provisión de sus servicios.

Conocer qué beneficios de las coberturas vegetales y bosque son valiosos para la sociedad es importante para el diseño de programas de manejo y decisiones de uso de las áreas boscosas (Riera et al., 2012; Barrio y Laureiro, 2010; Elsasser et al., 2009; Stengera, Harou y Navrud, 2009; Escobar y Erazo, 2006). En este sentido los esfuerzos por estimar los valores económicos de los bienes y servicios de las coberturas vegetales son tema de interés, aún más en países con extensiones generosas de cobertura, como es el caso de Colombia y la región antioqueña.

La cantidad de estudios empíricos de valoración económica de bienes y servicios ambientales es numerosa. En particular, de la valoración económica de cobertura vegetal es posible encontrar trabajos alrededor de la conservación de áreas boscosas, las posibilidades recreativas del bosque (Bergen y Löwenstein, 1992; Nielsen; 1992, 1991), la conservación de hábitat y biodiversidad (Normandin, 1998; Durand y Point; 2000; Montagné y Stanger, 2006; Escobar y Erazo, 2006), la conservación del paisaje (Chassany y Noublanche; 1998; Ponce et al., 2011). Desde las metodologías de valoración, los métodos de costos de viaje y valoración contingente son los más frecuentemente empleados, de esta última metodología, se encuentran estudios que incluso tratan el tema particular de impactos sobre el bosque (Ponce et al., 2011; Gunawardena, 2010; Han,

Kwak y Yoo, 2008; Tao Yan y Zhan, 2012). Desde el método de transferencia de beneficios, el cual se empleará como elemento estructural del caso de estudio, la posibilidad de encontrar trabajos que se aproximen al valor económico de las coberturas vegetales es más reducida.

5.7. Aplicación empírica de valoración económica

Para efectos del análisis y aplicación instrumental, se considera un área natural contenida en el departamento de Antioquia (Municipio de San Luis), la cual se caracteriza por la presencia de pendientes encañonadas donde se encuentran diferentes zonas de regeneración natural, representada por la vegetación secundaria y los bosques abiertos. Se observa diversidad vegetal con mayor presencia de bosques y vegetación secundaria, donde está contenida la diversidad florística del espacio natural. Las presiones habituales sobre la cobertura vegetal se vinculan a la extracción selectiva de especies de flora, fragmentación de los bosques y remoción de coberturas vegetales causadas por la expansión de la frontera agrícola, lo que resulta en disminución del potencial biológico, disminución de la población de fauna y flora, alteración de los hábitats naturales y modificaciones en la calidad del paisaje natural.

En este marco, las modificaciones sobre el ecosistema natural son causadas en mayor medida por la intervención antrópica, lo que implica decisiones de uso de los espacios naturales y en tal sentido, situaciones de *trade-off* entre la alteración del ecosistema y la conservación. La existencia de estas dicotomías de elección entre usos alternos requiere el conocimiento de los valores contenidos por los ecosistemas, además de una estructura de decisiones que considere la justa reciprocidad de los beneficios privados, sociales y ecosistémicos, compatibles sin duda, con categorías conceptuales alrededor de «otras economías». Se estimarán a continuación valores económicos de las coberturas boscosas, mediante el uso del método de transferencia de beneficios (valores de tendencia central), con el fin de exponer el uso potencial de instrumentos económicos que contribuyan a la generación de información dirigida a mejorar la eficiencia y reciprocidad de las decisiones de uso de los recursos naturales. Además, se desarrollarán algunas precisiones conceptuales y metodológicas alrededor del uso del método de transferencia.

5.7.1. Método de ajuste de valores económicos estimados en sitios de estudio

Para que los valores económicos obtenidos en estudios desarrollados en países foráneos (en este caso, diferentes a Colombia), sean comparables con el contexto nacional, se emplea un factor de conversión por paridad de poder adquisitivo (PPA) y luego mediante el uso del índice de precios al consumidor, se ajustan los valores económicos a 2018, como lo sugiere Pattanayak et al. (2002) y Ready, et al. (2004), lo que permite abordar las diferencias en las unidades monetarias entre sitio de estudio y sitio de política para la transferencia de valores económicos entre países. Este procedimiento es retomado por otros estudios como Ready y Navrud (2006), Lindhjem y Navrud (2008) y Ahtiainen, et al. (2015). La siguiente expresión muestra la ecuación general para ajustar una estimación desarrollada en un sitio de estudio, en un país y año en particular, a un sitio de política en un país y año diferente:

$$DAP (PPA)2018 = (DAP \text{ estudio}) * \left(\frac{PPA \text{ Colombia año estudio}}{PPA \text{ país estudio año estudio}} \right) * \left(\frac{IPC \text{ Colombia 2018}}{IPC \text{ Colombia año estudio}} \right) \quad (2)$$

Fuente: elaboración propia a partir de Pattanayak et al. (2002).

Donde *DAP (PPA) 2018* se refiere a la disposición a pagar obtenida luego del ajuste técnico, *DAP estudio* es la disposición a pagar observada en los estudios de referencia *PPA* representa el indicador de paridad de poder adquisitivo e *IPC* es el índice de precios al consumidor.

Ahora, no solo los valores económicos identificados, desde la revisión de literatura especializada como los adecuados para la aplicación de la transferencia de valores, son necesarios para llevar a cabo la transferencia, sino algunos datos adicionales se requieren para adecuar los valores económicos considerados.

Para la selección de los estudios de referencia se tuvieron en cuenta diversas bases de datos nacionales e internacionales, entre las cuales se pueden mencionar EVRI, Repositorio bibliográfico Universidad Nacional Colombia, *EBSCO host*, *Science Direct* y *Springer Journal*, además de estudios realizados en Colombia. De la anterior búsqueda de información se obtuvieron aproximadamente 40 estudios, con valores económicos adecuados con respecto a la medida de bienestar, donde

cinco de ellos son útiles para la aplicación de la metodología, siendo las coberturas vegetales y boscosas, el bien ambiental de tratamiento.

5.8. Estimación de valores económicos

Como se menciona anteriormente, para la estimación de valores económicos del recurso natural se consideran diferentes autores que, en variadas situaciones de estudio, han estimado el valor de la cobertura vegetal y boscosa en áreas territoriales particulares vinculada a zonas rurales. Se identificaron los valores económicos de los estudios, en términos de disposiciones a pagar por hectárea, como medida unitaria para la aplicación posterior de la transferencia de beneficios. Además, se verificó que, el método de estimación de los valores económicos en cada uno de los estudios seleccionados correspondiera a valoración contingente (vc)², lo que permite sortear algunos sesgos que afectarían la transferencia, en caso de considerar estudios donde se emplearan diversas metodologías de medición.

Como resultado de análisis de los estudios de referencia y de la búsqueda de información de los indicadores necesarios para el ajuste técnico, se obtienen los datos consignados en la tabla 2, donde se establecen los indicadores de IPC y el factor de conversión de PPA necesarios para ajustar y actualizar los valores económicos de los estudios, de tal manera que sean usables en el desarrollo del ejercicio de transferencia de beneficios. Además de los valores económicos estimados por los diferentes estudios.

² Para ampliar la información relacionada con el método de valoración contingente, se recomienda revisar el trabajo de Vásquez, Cerda y Orrego (2007).

Tabla 2. Valores económicos e indicadores necesarios para la transferencia.

Estudio	País	Año	Valor económico (anuales)	Unidad monetaria	IPC Col año del estudio	Factor de conversión PPA foráneo año del estudio	Factor conversión PPA Col año del estudio
Escobar y Erazo (2006)	Colombia	2002	\$9 962	Pesos colombianos	66,841	851,857	851,857
Kniivilä, Ovaskainen y Saastamoinen (2002)	Finlandia	2000	\$49	Euro finlandés	85,877	0,985	783,734
Moore, Holmes y Bell (2011)	USA	2006	\$60	Dólares EE. UU.	92,45	1	977,707
Franco (2016)	Col	2006	\$23 694	Pesos colombianos	83,087	977,767	977,707
Gunawardena (2010)	Sri Lanka	2003	\$342	Rupias	71,608	19,232	892,239

Fuente: elaboración propia.

Tabla 3. Valores de dap actualizados a ppa e ipc (pesos de 2018).

Impacto	Estudio	País	Año	DAP media/ hogar /año actualizado
Disminución de especies de flora, coberturas vegetales y boscosas	Escobar y Erazo (2006)	Colombia	2002	\$19 655
	Kniivilä, Ovaskainen y Saastamoinen (2002)	Finlandia	2000	\$59 383
	Moore, Holmes y Bell (2011)	USA	2006	\$83 681
	Franco (2016)	Colombia	2006	\$37 605
	Gunawardena (2010)	Sri Lanka	2003	\$29 180

Fuente: elaboración propia.

Luego de la aplicación del método de ajuste y actualización de valores económicos para la transferencia de beneficios (Ver Pattanayak et al, 2002). Se obtienen los resultados presentados en la tabla 3, los cuales son empleados para la construcción de medidas de tendencia central (tabla 4), útiles para la construcción de un intervalo de confianza al 95 %, el cual sirve para determinar el valor económico a usar en la estimación del valor del impacto. Para la estimación del intervalo de confianza se emplea el *software* estadístico Stata, en su versión 11. Los resultados del intervalo de confianza se presentan en la tabla 5.

Tabla 4. Medidas de tendencia central a partir de dap actualizada.

Observaciones	5
Promedio	\$45 901
Desviación	\$25 721

Fuente: elaboración propia.

Tabla 5. Intervalo de confianza para el valor económico.

Observaciones	Promedio	Error estándar	Intervalo de confianza	
			Lim. Inferior	Lim. Superior
5	\$45 901	\$11 502	\$13 964	\$77 837

Fuente: elaboración propia.

La medida de tendencia estimada asciende a \$45 901 pesos colombianos de 2018, lo que implica que una hectárea de cobertura vegetal y boscosa tendría este valor al año para un hogar promedio de una zona rural en Antioquia. Se establece además un intervalo de confianza al 95 % que permite dos valores más en el marco de escenarios conservadores u optimistas. Así, se estiman tres valores económicos de referencia que son útiles como puntos iniciales de análisis monetario, sobre el uso de los recursos naturales en contraste con el beneficio que podría generar a la sociedad la explotación del área territorial con propósitos de producción en el caso de la expansión de la frontera agrícola.

5.8.1. Ejercicio de valoración de impactos sobre el activo ambiental

Luego de la identificación de los valores de referencia para los impactos tratados a partir de la metodología de transferencia de beneficios, se obtiene información útil para evaluar las consecuencias económicas causadas por intervenciones en los medios naturales por alguna intervención antrópica que requiera reducir las áreas disponibles de coberturas vegetales y boscosas para un territorio particular. De esta manera, es posible aproximarse al análisis costo-beneficio sobre la utilización de los recursos de capital natural.

Posterior al análisis propuesto y luego de disponer de los valores económicos estimados, se plantea el siguiente ejemplo: considere que se desea intervenir cierto espacio territorial con el objetivo de desarrollar una actividad económica de expansión de frontera agrícola y se tienen tres escenarios de intervención con necesidades particulares de uso del área de cobertura vegetal (tabla 6).

Tabla 6. Cuantificación física del impacto por cada alternativa

Impacto/Alternativa	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3
Coberturas afectadas (Hectáreas)	45	53,9	60,5

Fuente: elaboración propia.

Los escenarios planteados muestran requerimientos de espacio territorial en el cual se afectarían diferentes volúmenes de cobertura según sea la intervención. En contraste con el valor económicos calculado, se estima que un hogar promedio del área de estudio objeto de análisis, estaría dispuesto a pagar entre \$13 964 pesos y \$77 837 al año por conservar una hectárea de coberturas vegetales y boscosas (tabla 5). Si se toma un valor intermedio para el intervalo, \$45 901 estaría dispuesto a pagar un hogar por conservar una hectárea de coberturas. El resultado de este valor y el cruce del volumen de hectáreas afectadas por la actividad económica genera los resultados presentados en la tabla 7.

Tabla 7. DAP por hogar año, para el impacto asociado.

Impacto/ Alternativa	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3
Valor económico del impacto sobre coberturas vegetales y boscosas por hectárea hogar/año	\$2 065 545	\$2 474 064	\$2 777 011

Fuente: elaboración propia.

El resultado anterior permite dimensionar el flujo de valores económicos que podrían generarse bajo la consideración de conservación de la cobertura vegetal por hogar para un determinado número de hectáreas afectadas o, bien, identificar el costo económico que podría producir la intrusión sobre el ecosistema en términos sociales, como consecuencia de la intervención antrópica. El valor que se presenta a discusión representa una aproximación monetaria a valores de uso y no uso de las coberturas vegetales disponibles en el territorio analizado. Constituye esto un valor de referencia y contraste en el análisis costo beneficios de una decisión de política, sobre el uso de un recurso de capital natural, como lo son las coberturas vegetales.

5.9. Conclusiones

Parte importante de las discusiones actuales sobre el modelo económico aceptado, introduce la ausencia de un marco ético, como un detonante de los problemas de redistribución, pobreza y agotamiento de los recursos naturales tan preocupantes hoy en día. No obstante, este capítulo pretende retomar la existencia de fallos de mercado, como el eminente origen de dichas problemáticas y el compromiso de la ciencia económica por desarrollar herramientas técnicamente adecuadas que faciliten la gestión del capital natural y la redistribución eficiente de los recursos disponibles, con claros objetivos de sostenibilidad y reciprocidad.

Bajo el marco de las críticas que subyacen sobre el modelo económico surgen términos que pretenden agrupar concepciones y alternativas de tratamiento de los problemas de la economía como actividad humana. «Otras economías» constituye una categoría conceptual y teórica que agrega aproximaciones de análisis de tópicos sociales en el marco económico, inclinándose hacia la inclusión de la reciprocidad y la sostenibilidad como valores intrínsecos en el desarrollo de las actividades humanas, tema donde el medio ambiente es pertinente y un asunto de gran interés.

El desarrollo técnico de la ciencia económica no ha sido ajeno a la consideración de las problemáticas del medio ambiente. En respuesta a estas preocupaciones, la economía ambiental, como parte del marco de análisis que plantea la microeconomía, considera el concepto de valor de los ecosistemas y el capital natural desde los enfoques de uso y no uso, además desarrolla metodologías de valoración con el fin de aproximarse a los valores económicos de los bienes y servicios del capital natural. De esta forma se pretende generar información que permita reducir los efectos de algunos fallos de mercado y contribuir con la adecuada gestión de los recursos bajo el enfoque de mercado.

Las metodologías de valoración económica generan información de valores económicos de referencia que contribuyen a la implementación de estructuras de análisis costo-beneficio y costo-efectividad, como herramientas útiles para evaluar las decisiones de política pública. La transferencia de beneficios, como método instrumental que se apalanca de los resultados derivados de investigaciones desarrolladas en sitios de estudio para ser aplicada en sitios de política, permite

estimar valores económicos técnicamente aptos para mejorar la información disponible sobre consideración y uso de los flujos de bienes y servicios generados por el capital natural.

Finalmente, los instrumentos técnicos para la valoración económica de los flujos de bienes y servicios del capital natural considerados en este capítulo, mediante una aplicación a la valoración de la cobertura vegetal y boscosa, permiten evidenciar la posibilidad de uso de dichos instrumentos económicos, como recursos para mejorar la gestión del capital natural en los territorios. Alineados con principios más actuales como la reciprocidad y la sostenibilidad, el tratamiento de categorías conceptuales como «otras económicas», se alinean eficientemente con los propósitos de análisis de fondo, de instrumentos tradicionales del análisis económico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahtiainen, H.; Artell, J.; Czajkowski, M. y Meyerhoff, J. (2015). *Performance of different approaches in international benefit transfer: insights from a nine-country experiment*. Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw, p. 23.
- Bañon, R. y Tamboleo, R. (2014). La modernización de la gestión y los asuntos públicos. Madrid: Universidad Complutense.
- Barbier, E.; Acreman, M. y Knowler, D. (1997). *Economic valuation of wetlands: a guide for policy makers and planners*. Ramsar Convention Bureau, Gland, Switzerland
- Barrio, M. y Loureiro, M. (2010). A meta-analysis of contingent valuation forest studies. *Ecological Economics*. 69:1023-1030.
- Bergen, V. y Löwenstein, W. (1992). Die monetäre Bewertung der Fernerholung im Südharz [Monetary valuation of remote recreation in Southern Hercynia]. En V. Bergen, W. Löwenstein, y G. Pfister (eds.), *Studien zur monetären Bewertung von externen Effekten der Forst- und Holzwirtschaft* (pp. 1-60). Fráncfort del Meno: Sauerländer.
-

-
- Bishop, J. (1999). *Valuing Forests: A Review of Methods and Applications in Developing Countries*. Londres: International Institute for Environment and Development.
- Boyle, K. y Bergstrom, J. (1992). Benefit transfer studies: Myths, pragmatism, and idealism. *Water Resources Research*, 28 (3), 675–683.
- Chassany, J. y Noublanche, C. (1998). Le rôle des acteurs locaux dans la valorisation économique du paysage: le cas de la vallée française des Cévennes [The role of local stakeholders in landscape valuation: a case study of the French valley of Cévennes]. *Revue d'économie Méridionale*, p. 183.
- Daily, G. (1997). ¿What are ecosystem services? *Natural Services: Societal Dependence on Natural Ecosystems*. Washington, D. C.: Island Press.
- De Groot, R.; Wilson, M. y Boumans, R. (2002). A typology for the classification, description, and valuation of ecosystem functions, goods, and services. *Ecological Economics*, 41(3), 393-408.
- Di Filippo, A. (2012). Ética y economía en el capitalismo global. En R. González Meyer y H. Richards (comps.), *Hacia otras economías: Críticas al paradigma dominante* (p. 99-132). Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Durand, D. y Point, P. (2000). *Approche théorique et empirique de la valeur d'existence: applications aux espèces animales protégées. [Theoretical and empirical approach of existence value: an application to protected species]* Contrat A848: Méthode d'évaluation contingente et décision publique.
- Elsasser, P.; Meyerhoff, J.; Montagne, C. y Stenger, A. (2009). A bibliography and data base on forest benefit valuation studies from Austria, France, Germany, and Switzerland—A possible base for a concerted European approach. *Journal of Forest Economics*, (15), 93-107.
- Environmental Protection Agency (EPA) (2005). *Workshop: Benefits transfer. Environmental Protection Agency's National Center for Environmental Economics (NCEE) and Environment Canada. Washington, D.C.* Recuperado de: <https://www.epa.gov/environmental-economics/workshop-benefits-transfer>.
-

-
- Escobar, L. y Erazo, A. (2006). Valoración económica de los servicios ambientales del Bosque de Yotoco: Una estimación comparativa de valoración contingente y coste de viaje. *Gestión y Ambiente*, 9(1), 25-38.
- Escobar, L. y Erazo, A. (2006). Valoración económica de los servicios ambientales del Bosque de Yotoco: Una estimación comparativa de valoración contingente y coste de viaje. *Gestión y Ambiente*. 9(1), 25-38.
- Fontaine, E. R. (1999). *Teoría de los precios* (5.ª ed.). México: Alfaomega.
- Francke, S. (1997). Economía ambiental y su aplicación a la gestión de cuencas hidrográficas. Ministerio de Agricultura de Chile; Environmental Resources Management.
- Franco, A. (2006). Valoración económica de la conservación de biodiversidad en el parque municipal natural Campoalegre. Universidad de los Andes. 1-27.
- Freeman, M. (1993). *The Measurement of Environmental and Resource Values. Theory and Methods, Resources for the Future, Washintong, D.C.*
- Gonzalez, R. y Richards, H. (2012). *Hacia otras economías: Críticas al paradigma dominante*. Santiago de Chile: LOM Editores.
- Gunawardena, P. (2010). Inequalities and externalities of power sector: A case of Broad lands hydropower project in Sri Lanka. *Energy Policy*, (38), 726-734.
- Han, S.; Kwak, S. y Yoo, S. (2008). Valuing environmental impacts of large dam construction in Korea: An application of Contingent Valuation. *Environmental Impact Assessment Review*, (28), 256-266.
- Hanemann, M. (1984). Welfare evaluation in contingent valuation experiments with discrete responses. *American Journal of Agricultural Economics*, (66), 332-341.
- Hanley, N.; Shogren, J. y White, B. (1997). *Environmental economics in theory and practice: Macmillan Press*.
- Kniivila, M., Ovaskainen y Saastamoinen. (2002). Costs and benefits of forest conservation: regional and local comparisons in Eastern Finland. *Journal of Forest Economics*, (8), 131-150.
-

-
- Lindhjem, H. y Navrud, S. (2008). How reliable are meta-analyses for international benefit transfers? *Ecological Economics*, (66), 425-435.
- Loomis, J. y Rosenberger, R. (2006). Reducing barriers in future benefit transfers: needed improvements in primary study design and reporting. *Ecol. Econ*, 60(2), 343-350.
- Montagné, C. y Stenger, A. (2006). Valuing forest ecosystem services in France: state and stakes. In: *A Protocol and Database for the Environmental Valuation of French/European Forests*. 30: 26-27.
- Moore, C.; Holmes, T. y Bell, K. (2011). An attribute-based approach to contingent valuation of forest protection programs. *Journal of Forest Economics*, (17), 35-52.
- Munasinghe, M. (1992). *Environmental economics and sustainable development. Paper presented at the UN Earth Summit, Rio de Janeiro, Brazil, and reproduced as Environment Paper No. 3, World Bank, Washington. D.C.*
- Navrud, S y Ready, R. (2007) *Environmental values transfer: Issues and Methods. Serie the economics of non-markets goods and resources. Springer*, p. 290.
- Navrud, S. y Bergland, O. (2001). *Value transfer and environmental policy. Policy Research Brief No. 8. Cambridge Research for the Environment.*
- Nielsen, C. (1992). *Der wertstadtnaher Walder als Erholungsraum. Eine ökonomische Analyse Beispiel von Lugano (The Value of Periurban Forests as Recreation Area. An Economic Analysis at the Example of Lugano)*. Ruegger, Churl Zürich.
- Normandin, D. (1998). *Report to the European commission, DG XI. Opinions et attitudes des lorrains par rapport à l'environnement et à la forêt ([Opinions and behaviours of Lorraine's in habitants about environment and forest]). Les courriers de l'environnement de l'INRA*, p. 34.
- Osorio, J. (2006). Método de transferencia de beneficios para la valoración económica de servicios ambientales: Estado del arte y aplicaciones. *Revista Semestre Económico*. 18 p.
-

-
- Pattanayak, S., Win, J., Depro, B. y Van-Houtven, G. (2002). *International health benefits transfer application tool: The use of PPP and inflation indices*. Research triangle institute. Final report, p. 19.
- Pearce, D. y Turner, R. (1990). Economic of natural resource and the environment. *New York, Harvester Wheatsheaf. Resources. Economics*. 50 (3):365–387.
- Ponce, R.; Vásquez, F.; Stehr, A.; Debels, P., y Orihuela, C. (2011). *Valuing the environmental impacts of hydropower plants: the case of landscape in the Chilean Patagonian*. Project Twinlatin, European Community: Programme for Research and Tecnological Development. Chile: Priority Area “Global Change and Ecosystems”, Contract No. 018436.
- Ready, R. y Navrud, S. (2006). International benefit transfer: Methods and validity test. *Ecological Economics*, (60), 429-434.
- Ready, R.; Navrud, S.; Brett, D. *et al.* (2004). Benefit transfer in Europe ¿How reliable are transfer between contries? *Environmental and Resource Economics*, (29), 67-82.
- Resico, M. (2010). Introducción a la economía social de mercado. *Revista CEPAL*. p. 384.
- Richards, H (2012). Una alterativa ética a la filosofía de Von Hayek, 137-15
- Richardson, L; Loomis, J; Kroeger, T y Frank, C. (20154). *The role of benefit transfer in ecosystem service valuation*. *Ecological Economics*. *Ecological Economics*. 15: 51-58
- Riera, P.; Signorello, G.; Thiene, M.; Mahieu, P.; Navrud, S.; Kavalf, P.; Rulleaug, B.; Mavsarh, R.; Madureira, L.; Meyerhoff, J.; Elsasser, P.; Notarol, S.; Salvo, M.; Giergiczny, M. y Dragoi, S. (2012). Non-market valuation of forest goods and services: Good practice guidelines. *Journal of Forest Economics*, (18), 259-270.
- Rosemberger, R. y Loomis, J. (2003) Benefits transfer. En P. A. Champ, K. J. Boyle y T. C. Brown (Eds.), *A primer on nonmarket valuation* (p. 445-482). Dordrecht (Países Bajos): Kluwer Academic Publishers.
-

-
- Smith, K.; Van, G. y Pattanayak, S. (2002). Benefit transfer via preference calibration: “Prudential Algebra” for Policy. *Land Economics*, 78(1), 132-152.
- Stengera, A.; Harou, P. y Navrud, S. (2009). Valuing environmental goods and services derived from the forests. *Journal of Forest Economics*, (15), 1-14.
- Tao, Z.; Yan, H. y Zhan, J. (2012). Economic valuation of forest ecosystem services in Heshui Watershed using contingent valuation method. *Procedia Environmental Sciences*, (13), 2445-2450.
- Tirol, J. (2017). *La economía del bien común*. Madrid: Taurus.
- Trautmann, M. (2012). La escasez como resultado de la búsqueda de la abundancia, p. 317-343
- Uribe, E.; Lopez, M.; Jaime, H. y Carriazo, F. (2003). *Introducción a la valoración ambiental, y estudios de caso*. Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Economía.
- USDA (2001). *General Technical Report RMRS-GTR-72*. Departamento de Agricultura del Gobierno de los Estados Unidos.
- Walsh, R.; Johnson, D. y Mckean J. (1992). Benefit transfer of outdoor recreation demand studies 1968-1988. *Water Resources Research*, 28(3),707-713.
-

El presente libro *De la economía tradicional a otras economías*, es resultado del proyecto de investigación «Globalización y regionalización (1990-2010): tras las prácticas económicas de los municipios del Altiplano del Oriente antioqueño» (código de proyecto: 201517), avalados por el Sistema de Investigación, Desarrollo e Innovación (SIDi) de la Universidad Católica de Oriente.

