

Después del industrialismo: capitalismo del conocimiento

9

PRESENTACIÓN

ERNESTO DOMÍNGUEZ LÓPEZ

*Capitalismo del conocimiento:
discusiones sobre una era en la historia del
capitalismo*

NICO STEHR

*Knowledge capitalism:
The legal enclosure of intangibles*

MARCOS MACHADO CRUZ

*La transición hacia la economía del
conocimiento en Alemania durante el periodo
1990-2020*

MANUEL ALEJANDRO GUERRERO CRUZ

*Quo vadis, India? La evolución del capitalismo
en India en el sistema-mundo en la etapa
del capitalismo del conocimiento. Rasgos,
tendencias y desafíos*

MAREK HRUBEC

*Interacciones mundiales de EE.UU. con su
aliado y su rival. La era de las consecuencias del
capitalismo del conocimiento*

CARLOS JAVIER PEGUERO ORTA

*El trumpismo dentro de los marcos
del capitalismo del conocimiento*

SYED HASSAN

SEIDA BARRERA RODRIGUEZ

*Knowledge Capitalism:
Crypto Legalism and the Cuban case*

CARLOS LUIS HECHAVARRIA CABRERA

*Capitalismo del conocimiento y dependencia en
América Latina y el Caribe (2000-2019)*

CARLOS SÁNCHEZ

ENRIQUE ROIG

*Return to nature in Latin America: Challenges
of big data and artificial intelligence for Latin
America integration in the transition from
Knowledge Capitalism to post – humanism*

WILLIAM I. ROBINSON

¿Puede resistir el capitalismo global?

H. C. F. MANSILLA

*En cuestiones ecológicas no hay que sucumbir
ante las demandas democráticas. Breve ensayo
en torno a la irracionalidad humana*

MARTINA DELICATO

*Análisis de las acciones armadas palestinas en
Italia a través de la prensa española (1973-1985)*

REG
REVISTA
DE ESTUDIOS
GLOBALES

ANÁLISIS HISTÓRICO Y CAMBIO SOCIAL

5/2025 (9)

NOVIEMBRE - DICIEMBRE

9

REG

5/2025 (9) NOVIEMBRE-DICIEMBRE
ISSN electrónico: 2697-0511

REVISTA DE ESTUDIOS GLOBALES ANÁLISIS HISTÓRICO Y CAMBIO SOCIAL

DIRECTOR

Germán Carrillo García. Universidad de Granada, España

SUBDIRECTORA/SECRETARÍA DE REDACCIÓN

Carmen M. Cerdá Mondéjar. Universidad de Murcia, España
Isabel Marín Gómez. Universidad de Murcia, España

CONSEJO DE REDACCIÓN

José María García Martínez. Universidad de Murcia, España; Enrique Fernández Vilas. Grupo de Investigación Social y Políticas Públicas (ISOPOLIS), España; Manuel Núñez García. Universidad Nacional de Educación a Distancia, España;
Héctor Hernán Díaz Guevara. Universidad Nacional Autónoma de México; Ana Chacón Martínez. Universidad de Murcia, España;
Mónica Ghirardi. Universidad Nacional de Córdoba, Argentina; José Sobral. ICS-Universidade de Lisboa;
Zahir Hadibi. Universidad Abderrahmane Mira de Bejaia, Argelia

CONSEJO ASESOR

Wolfgang Streeck. Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne; Mike Davis. University of California Riverside; José Gabriel Palma. University of Cambridge; Göran Therborn. University of Cambridge; William I. Robinson. University of California Santa Barbara; Francisco Entrena Durán. Universidad de Granada, España; Vijay Prashad. Tricontinental: Institute for Social Research - Renmin University of China; Raúl Delgado-Wise. Universidad Autónoma de Zacatecas (México); Aurélie Vialette. Stony Brook University, New York; Ronaldo Munck. Dublin City University; Francesco Boldizzoni. Norwegian University of Science and Technology; Enzo Traverso. Cornell University, Ithaca, New York; Sarah Radcliffe. University of Cambridge; Stephan Lessenich. Universität München; Fernando Hernández Sánchez. Universidad Autónoma de Madrid; Cristóbal Kay. SOAS University of London; Víctor Toledo. Universidad Nacional Autónoma de México; Stuart McCook. University of Guelph, Canada; Hanne Cottyn. University of York, United Kingdom; Hugo Celso Felipe Mansilla. Academia de Ciencias de Bolivia; Mauricio Tubio Albornoz. Universidad de la República, Uruguay; Emilio Pradilla Cobos. Universidad Autónoma Metropolitana, México; Liisa North. York University, Canada; Quin Slobodian. Wellesley College, United States; Leo Panitch. York University, Canada; Andrés Piqueras Infante. Universitat Jaume I; Juan Ortín García. Universidad de Murcia, España; Margareth Lanzinger. University of Vienna, Austria; Joan Bestard. Universitat de Barcelona; Gérard Delille. École des Hautes Études en Sciences Sociales; Bernard Vincent. École des Hautes Études en Sciences Sociales; Pedro Egea Bruno. Universidad de Murcia; Horacio Capel Sáez. Universitat de Barcelona; Juan Hernández Franco. Universidad de Murcia; Fred Spier. Universidad de Ámsterdam; José Antonio Piqueras Arenas. Universitat Jaume I; Francisco Chacón Jiménez †. Universidad de Murcia; Nuno Monteiro. ICS-Universidade de Lisboa



UNIVERSIDAD
DE MURCIA



UNIVERSIDAD
DE GRANADA



Los artículos publicados en la Revista de Estudios Globales están bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento No Comercial Sin Obra Derivada 4.0 Internacional.

Periodicidad: Semestral
Diseño de Cubierta: Cliocultural
ISSN electrónico: 2697-0511
Universidad de Murcia

SUMARIO

PRESENTACIÓN	Capitalismo del conocimiento: discusiones sobre una era en la historia del capitalismo	7
ERNESTO DOMÍNGUEZ LÓPEZ		
NICO STEHR	Knowledge capitalism: The legal enclosure of intangibles	17
MARCOS MACHADO CRUZ	La transición hacia la economía del conocimiento en Alemania durante el periodo 1990-2020	49
MANUEL ALEJANDRO GUERRERO CRUZ	Quo vadis, India? La evolución del capitalismo en India en el sistema-mundo en la etapa del capitalis- mo del conocimiento. Rasgos, tendencias y desafíos	87
MAREK HRUBEC	Interacciones mundiales de EE.UU. con su aliado y su rival. La era de las consecuencias del capitalismo del conocimiento	109
CARLOS JAVIER PEGUERO ORTA	El trumpismo dentro de los marcos del capitalismo del conocimiento	139
SYED HASSAN SEIDA BARRERA RODRIGUEZ	Knowledge Capitalism: Crypto Legalism and the Cuban case	173
CARLOS LUIS HECHAVARRIA CABRERA	Capitalismo del conocimiento y dependencia en América Latina y el Caribe (2000-2019)	197
CARLOS SÁNCHEZ ENRIQUE ROIG	Return to nature in Latin America: Challenges of big data and artificial intelligence for Latin America integration in the transition from Knowledge Capitalism to post – humanism	229
ESTUDIOS		
WILLIAM I. ROBINSON	¿Puede resistir el capitalismo global?	249
H. C. F. MANSILLA	En cuestiones ecológicas no hay que sucumbir ante las demandas democráticas. Breve ensayo en torno a la irracionalidad humana	283
MARTINA DELICATO	Análisis de las acciones armadas palestinas en Italia a través de la prensa española (1973-1985)	297

Presentación

Capitalismo del conocimiento: discusiones sobre una era en la historia del capitalismo

Ernesto Domínguez López
Universidad de La Habana

La historia del capitalismo es el complejo proceso de evolución del sistema-mundo moderno durante al menos medio milenio. El sistema-mundo y las entidades que lo componen forman una estructura anidada de complexus culturales, entendidos como sistemas complejos, abiertos, dinámicos y adaptativos, capaces de reproducirse a sí mismos de forma cambiante, formados por seres humanos, tanto como individuales como en grupos (Domínguez López, 2025).

Para estudiar esos procesos y establecer las necesarias periodizaciones, se necesita una teoría del tiempo, que enmarque las dinámicas de las configuraciones de esos sistemas. Una configuración es la combinación de un amplio espectro de principios organizativos y mecanismos de control que operan de manera relativamente coherente. Esto permite etapas de reproducción relativamente estable del complejo sin una variación importante en dichos principios o, en otras palabras, un período de cambio relativamente lento de naturaleza principalmente cuantitativa y acumulativa. Cada configuración comprende múltiples capas con diferentes temporalidades.

Un enfoque útil para una discusión de este tipo es la teoría del tiempo de Fernand Braudel (1958), refinada para explicar mejor los fenómenos observables en el registro histórico. El tiempo histórico de Braudel se estructura en tres niveles. Cada uno de ellos es un nivel conectado dentro del proceso histórico general, es decir, las temporalidades inherentes a la historia, el ritmo de cambio perceptible en las estructuras de una sociedad humana, las temporalidades de los principios organizativos de diferente alcance que conforman una configuración dada del complexus. Este modelo es todavía insuficiente y es necesario añadir un cuarto nivel.

El primer nivel, el tiempo corto, es la temporalidad de los eventos, que son cambios cuantitativos menores que, por sí solos, no modifican los principios organizativos de la configuración. Se acumulan, se combinan y se entrelazan

con tendencias a niveles más profundos para producir cambios más significativos. El segundo, el tiempo medio, es una temporalidad más larga, un ritmo más lento, que se refiere a modelos de reproducción¹que existen durante décadas. Estos modelos configuran las políticas públicas, la dinámica económica, los paradigmas dominantes en la ciencia, la filosofía y todas las demás formas de pensamiento, y los indicadores específicos de status social. En conjunto, estos definen una coyuntura histórica dada, como el período de posguerra o el período neoliberal.

El tercer nivel es la *longue durée* (larga duración), que se corresponde con la temporalidad de las eras dentro de un modo de producción dado. En el caso del capitalismo, estos suelen clasificarse según el tipo fundamental de actividad económica y capital que domina e impulsa la generación de valor y la acumulación de capital: capitalismo mercantil, capitalismo industrial, aunque existen otras clasificaciones: capitalismo de guerra, capitalismo pre-monopolista, capitalismo monopolista.

El cuarto nivel es el tiempo profundo: esta es la temporalidad de los modos de producción, cuando los principios fundamentales de organización del complexus cultural permanecen activos. Esta es la temporalidad de lo que podemos describir como la realidad histórica fundamental. En el capitalismo, esto abarca, por ejemplo, el individualismo, los mercados como mecanismo clave que interconecta a los sujetos y estructura la generación y distribución de todos los artefactos culturales, y el capital y la acumulación de capital como características clave. En cada escenario observaremos variantes de estos principios, en diferentes combinaciones con características secundarias, algunas de las cuales son información preservada de etapas anteriores.

Por lo tanto, un cambio fundamental en cualquiera de los niveles segundo al cuarto implicaría el colapso de una configuración y el surgimiento de una nueva, a través de un período de incertidumbre, fractura de consensos, competencia y conflicto. Esto es, en general, una transición que puede adoptar diferentes formas, determinadas por su ritmo, sus manifestaciones externas y las condiciones concretas, desde reformas hasta revoluciones y explosiones culturales.

Aplicadas al capitalismo en su conjunto, las transiciones deberían ser de escala global, aunque con variaciones adaptativas. Implicaría redistribuciones geoespaciales de características clave. Esto iría en paralelo y se entrelazaría con las cambiantes distribuciones y dinámicas de poder en el sistema

1 En el caso del capitalismo, esto implica modos de acumulación de capital.

internacional. No implicaría necesariamente la desaparición de actividades dominantes anteriores, sino su resignificación y reubicación dentro de la configuración emergente y su jerarquía. No implica necesariamente que la nueva actividad dominante central y sus componentes principales surjan como factores nuevos. Los procesos evolutivos suelen ajustar características antiguas para que desempeñen nuevas funciones en las configuraciones emergentes, impulsados por cambios cualitativos y cuantitativos.

El surgimiento de una nueva era en la historia del capitalismo es, por tanto, el resultado de una transición que conlleva la reorganización de la economía política, las jerarquías sociales, las estructuras simbólicas y los sistemas políticos, debido al surgimiento de nuevos patrones, sin transformar los principios fundamentales del modo de producción. En tales casos, debemos observar la centralidad de un sector nuevo o previamente no central de la economía, que asume el papel de factor estructurante en los procesos económicos, actuando como clave para controlar las cadenas de valor y principal impulsor de la acumulación de capital, en combinación con transformaciones en los marcos políticos y legales, la identidad y función de los sujetos sociales, y las variantes epistémicas concomitantes.

Existe un consenso significativo en la literatura académica sobre las particularidades del capitalismo más reciente. Sin embargo, esto no implica necesariamente un consenso sobre el carácter de las neoformaciones que surgieron durante el último medio siglo aproximadamente. Normalmente, las narrativas existentes se centran en el impacto de las transformaciones tecnológicas visibles en diferentes esferas de la actividad humana. Algunos de estos enfoques surgieron ya en la década de 1960.

Por ejemplo, encontramos términos como *economía del conocimiento* (Machlup, 1962) *sociedad postindustrial* (Bell, 1999), *sociedad del conocimiento* (Stehr, 1994), *capitalismo de plataformas* (Srnicek, 2017), *capitalismo informacional* (Cohen, 2019), *capitalismo de datos* (West, 2017) o *capitalismo de vigilancia* (Zubov, 2019). Estas visiones señalan aspectos observables del desarrollo reciente del capitalismo, respaldados en todos los casos por evidencia. Sin embargo, cada una por si sola es de alcance relativamente limitado, pues no están en condiciones de generar marcos explicativos exhaustivos para la evolución general del modo de producción en el período relevante.

Otras dos obras son más significativas ya que apuntan a proporcionar ese marco. En 2007, Yann Moulier Boutang desarrolló el concepto de *capitalismo cognitivo*, que propuso explícitamente como descriptor del tercer tipo de capitalismo. Esto implica, en su opinión, un tipo específico de acumulación, un modo de producción y un tipo específico de explotación del trabajo. En sus

palabras, el sistema de acumulación —entendido como la combinación de un modo de producción y un tipo de acumulación— en el capitalismo cognitivo se basa en la inversión inmaterial, es decir, la inversión en conocimiento y creatividad. Por lo tanto, se define como una forma de acumulación en la que el objeto de acumulación está constituido principalmente por el conocimiento, que se convierte en la principal fuente de valor y el locus central del proceso de valorización (Boutang, 2007: 86-87). Boutang aborda muchos aspectos fundamentales de la nueva etapa de la evolución del capitalismo desde la perspectiva de la economía política, aunque su modelo de análisis histórico parece algo insuficiente para un proyecto de esa magnitud

Otra obra importante es *Capitalismo del Conocimiento*, publicada en 2022 por Nico Stehr, principal defensor del concepto de sociedad del conocimiento. El capitalismo del conocimiento se define en su obra como la configuración específica de dicha producción material en una sociedad del conocimiento donde el conocimiento se gestiona como una mercancía. Una tesis clave de su texto es que niveles particularmente altos de mercantilización del conocimiento son perjudiciales para el adecuado funcionamiento de la sociedad y constituyen la característica principal de esta etapa de la historia del mundo moderno. Esta mercantilización se genera y se sustenta mediante la expansión y el fortalecimiento del sistema de patentes y otras regulaciones sobre derechos de propiedad intelectual. La generación de ganancias, principal motor de las empresas capitalistas, se basa principalmente en los mercados del conocimiento, lo que conlleva la paradoja de un recurso naturalmente infinito —en el sentido de que puede reproducirse indefinidamente sin limitar los costos— que los marcos legales hacen relativamente escaso (Stehr, 2022).

El concepto capitalismo del conocimiento es utilizado por otros autores, como son los casos de Sergio Ordoñez (2006; 2004). Carlos Manuel Sánchez Ramírez (2021), Peter Murphy (2005) y Alan Burton-Jones (1999). Cada uno de ellos tiene similitudes y diferencias con los trabajos de Stehr y Boutang, las cuales configuran un amplio cuadro de discusiones y líneas de investigación que apuntan a un gran potencial de desarrollo en este campo.

El proyecto que dio origen a este número, que es además objeto de un emergente programa de estudios internacional, está dedicado a estudiar el *capitalismo del conocimiento*, entendido como una era en la historia del capitalismo, siguiendo el mismo sistema de nomenclatura que produjo los términos *capitalismo mercantil* y *capitalismo industrial*. Se define como un período en el que la generación de valor y la acumulación de capital están dominadas por el conocimiento y las industrias intensivas en conocimiento, y la composición del capital se inclina hacia el capital intangible, que toma la forma de capital

del conocimiento (Zambon y Monciardini, 2015). Todas las demás actividades económicas importantes existen, pero ocupan posiciones subordinadas dentro de la economía política concomitante y sus cadenas de valor.

Esta definición se abre en varias dimensiones. El capitalismo del conocimiento se basa en la mercantilización y capitalización del conocimiento, y su transformación en el recurso crucial que define las fronteras y los horizontes del crecimiento económico y el desarrollo. En las regiones centrales, las estructuras sociales están configuradas para producir y consumir conocimiento en sus diferentes formas, y las jerarquías expresan tanto el control del capital del conocimiento como la acumulación de capitales sociales y culturales, donde el conocimiento es el factor clave. Los macrosujetos sociales —clases, estratos, grupos— se ubican dentro de la jerarquía social según su grado de control sobre dichas formas de capital, y los mercados laborales articulan una amplia franja de dicha estructura. La funcionalidad en los asuntos cotidianos está cada vez más vinculada a la acumulación de conocimiento básico, principalmente técnico. El poder político se correlaciona con el control del capital del conocimiento, y a él se vinculan nuevas formas de oligarquía. La política depende cada vez más de la capacidad de procesar grandes volúmenes de información y operar en la esfera pública según la prevalencia de plataformas y dispositivos técnicos. Se construyen marcos institucionales formales para asegurar el control sobre el conocimiento. La ciencia se convierte en parte integral del proceso económico, cada vez más controlada por las empresas, directa o indirectamente². Los paradigmas científicos evolucionan para adaptarse a esta estructura social y económica, y las ideologías se difunden y evolucionan en función del uso del conocimiento en sus diferentes formas.

El conocimiento mercantilizado asume cuatro formas principales. Primero, información bruta y datos que se recopilan, venden y compran a través de diversos medios. Segundo, conocimiento científico³, típicamente sintetizado en forma de literatura especializada, procedimientos e informes. Tercero, *know-how* generado a través de investigación aplicada e innovación, típicamente cristalizado en patentes y otras formas de propiedad intelectual. Cuarto, conocimiento usado en la producción de bienes y servicios.

2 El control directo sobre la ciencia se refiere a la internalización de la investigación y la innovación por parte de las empresas como parte de sus estructuras y operaciones. El control indirecto implica la influencia de las empresas sobre organizaciones externas que realizan y financian la investigación científica, como gobiernos y universidades, lo que las obliga a asumir los riesgos y costos de la investigación básica para abordar problemas y explorar desarrollos relevantes para los intereses de las élites empresariales.

3 Por conocimiento científico se entiende aquí cualquier conocimiento producido mediante la aplicación de métodos científicos, ya sea en ciencias sociales, humanidades o ciencias naturales.

El capital de conocimiento es la suma de las formas de conocimiento usadas para generar ganancias y por lo tanto contribuir a la acumulación de capital. Típicamente, está asociado con las dos últimas formas de conocimiento, actuando como un componente del capital fijo. Sin embargo, está conectado con las dos primeras formas, ya que la información es un componente principal del capital variable como materia prima para muchos procesos, y el conocimiento científico es crítico para desarrollar *know-how*.

Cuando consideramos además la naturaleza global del modo de producción y la interdependencia que ello conlleva, expresada materialmente en cadenas globales de valor y producción, patrones de consumo globalizados, marcos políticos y legales, ideologías e identidades, el cuadro de lo que realmente es el capitalismo del conocimiento a nivel de sistema-mundo y cada uno de sus componentes se torna más complejo e interesante. Como era en la historia del modo de producción, el capitalismo del conocimiento se define a nivel global, y cada región, país y localidad ocupa una posición dentro de esa configuración, con mayor o menor concentración de las principales características y procesos que la identifican.

Cuando aplicamos la categoría de complexus cultural a esta escala, se deduce inmediatamente que el complexus global evoluciona como un todo siguiendo esa trayectoria, y cada uno de sus componentes —otros complexuses— expresa el proceso según sus condiciones concretas, con su desarrollo individual impulsado y constreñido por el macroproceso general. Esto concuerda con la naturaleza jerárquica del complejo global, con sus diferenciales de riqueza y poder y las contradicciones que conllevan.

En este número, autores de diversos orígenes que trabajan desde distintas disciplinas, abordan diversas dimensiones del capitalismo del conocimiento. Nico Stehr -uno de los nombres más importantes en el estudio del capitalismo del conocimiento- examina la emergencia del mismo como un sistema económico en el que los activos intangibles se sitúan en el centro de la producción y la generación de valor. Su trabajo, «Knowledge capitalism: The legal enclosure of intangibles», sintetiza las ideas claves que configuran un marco de explicación para ese desarrollo. Desde el título mismo se sugiere un paralelismo histórico clave: la capitalización del conocimiento -los activos intangibles- como un equivalente del sistema de cercado de las tierras en la Inglaterra de la modernidad temprana, considerado por Karl Marx como clave en la acumulación originaria del capital. Una idea de base es que, más allá de las especificidades de esta etapa, los mecanismos propios del capitalismo siguen actuando, y favorecen la concentración de poder y refuerzan la desigualdad.

La lógica fundamental del modo de producción, sus mecanismos de acumulación, siguen vigentes y le dan forma a la realidad contemporánea.

En «La transición hacia la economía del conocimiento en Alemania durante el periodo 1990-2020», Marcos Machado Cruz discute un interesante caso en el que la transición hacia la nueva era del capitalismo en uno de los tradicionales países centrales adoptó una forma peculiar. Su trabajo se centra en la evolución de la economía alemana a partir de la década de 1990, en la cual, a diferencia de otros casos, la industria manufacturera mantuvo un lugar central en la actividad económica, y por tanto en la estructura social. Su trabajo es una excelente aproximación a una de las formas más claramente identificables, pero no necesariamente bien comprendidas, de desarrollo de la economía del conocimiento, aquella en la que este último, en su forma de capital, se expresa como contenido de bienes manufacturados. Tenemos aquí, por tanto, una discusión donde la tecnología resulta clave como factor de producción.

Manuel Guerrero Cruz estudia la evolución del capitalismo reciente en uno de los escenarios más importantes, interesantes e intrigantes del mundo contemporáneo: India. Su artículo «Quo vadis, India? La evolución del capitalismo en India en el sistema-mundo en la etapa de capitalismo del conocimiento. Rasgos, tendencias y desafíos» explora las transformaciones estructurales experimentadas por ese país a partir de las reformas de carácter neoliberal de la década de 1990, y cómo de esta han emergido neoformaciones económicas, sociales, políticas y simbólicas, que configuran una nueva realidad para una de las civilizaciones más antiguas existentes del planeta. Es una aproximación al camino de un país que viene desde la periferia colonial de la primera mitad del siglo en proceso de relativa desperiferalización y con proyectos y programas orientados a integrarse en las nuevas realidades de la economía política y la geopolítica globales, con altos niveles de presión sobre las instituciones y estructuras que inevitablemente se transforman en el proceso.

«Interacciones mundiales de EE.UU. con su aliado y su rival. La era de las consecuencias del capitalismo del conocimiento», de Marek Hrubec, nos propone un tema de gran relevancia: cómo las interacciones entre el Occidente geopolítico tradicional con otros Estados, y en especial China, así como las relaciones al interior del Occidente mismo, han evolucionado dentro de los marcos del capitalismo del conocimiento. La transformación de la economía política global va de la mano con una reconfiguración de la geopolítica global, emanada de la redistribución espacial de procesos centrales y las concentraciones de poder que ello lleva aparejado. Los procesos de multipolarización a los que se hace mención en parte de los medios y las publicaciones académicas, la fractura del orden liberal internacional creado en la posguerra

y predicado sobre la hegemonía estadounidense, la evidente emergencia de una nueva guerra fría, son otras tantas muestras de la complejidad de sistema internacional contemporáneo, una de las dimensiones del sistema-mundo en su tránsito por el capitalismo del conocimiento.

El trabajo de Carlos Peguero Orta «El trumpismo dentro de los marcos del capitalismo del conocimiento» nos propone un tema diferente, pero igualmente relevante: la relación entre la evolución del capitalismo del conocimiento y la emergencia del populismo, particularmente el populismo de derecha, en Estados Unidos. La pregunta clave que guía el artículo es cómo la interacción entre las tendencias de larga duración en el complexus cultural estadounidense y los cambios estructurales asociados al tránsito hacia la era actual del capitalismo condicionaron la renovación de corrientes populistas de derecha, la formación de movimientos como el Tea Party y la Alt Right, y su convergencia posterior en lo que se ha denominado trumpismo. La figura de Donald Trump, aunque central en ese proceso, es uno entre múltiples factores, como resultado de la ocurrencia de complejos procesos y la convergencia de múltiples contradicciones, visibilizadas por las crisis económicas y políticas del siglo XXI.

Con «Knowledge Capitalism: Crypto Legalism and the Cuban case», Syed Hassan y Seida Barrera Rodríguez se adentran en uno de los campos del desarrollo tecnológico reciente que ha resultado más polémico, particularmente por sus potenciales impactos sobre los sistemas de control financiero, y también sus vínculos, supuestos o reales, con tramas ilícitas: las criptomonedas. Esta es una zona de intersección de las tecnologías *blockchain* asociadas con la encriptación de información en las redes digitales, el siempre complejo y poco definido mundo del dinero, y la arquitectura financiera global. El capitalismo del conocimiento ha generado las condiciones y espacios para desarrollos financieros y monetarios que se apartan del tradicional modelo de dinero fiduciario, y obligan a los bancos centrales y gobiernos a buscar nuevos mecanismos para controlarlos, lo cual desafía la dimensión monetario-financiera tradicional del sistema internacional de Estados-nación. El artículo se aproxima al peculiar caso de Cuba, un país para el cual la aparición de las criptomonedas y los circuitos para su circulación abre posibilidades para intentar superar las limitaciones creadas por el sistema de sanciones unilaterales impuestas por Estados Unidos desde hace más de seis décadas, a la vez que genera riesgos significativos derivados de la volatilidad de esas monedas -que actúan más como activos financieros que como monedas en muchas ocasiones- y de falta de transparencia propia de algunos de esos mecanismos.

Carlos Hechavarría Cabrera, en su artículo «Capitalismo del conocimiento y dependencia en América Latina y el Caribe (2000-2019)», explora algunas de las ramificaciones más importantes de la transición hacia el capitalismo del conocimiento en las regiones periféricas del sistema-mundo. Su trabajo, centrado en América Latina, muestra la profundización de las asimetrías entre centros, semiperiferias y periferias, y la reperiferalización relativa de América Latina en ese proceso. Las limitaciones estructurales, los efectos de las crisis de finales del siglo XX y la orientación de los flujos globales de inversiones determinaron el regreso de la región a modelos extractivistas, que liquidaron una parte de los desarrollos industriales dependientes de mediados del siglo pasado. Su limitada capacidad para producir conocimiento y su inserción temprana en los mecanismos legales de protección de la propiedad intelectual limitaron adicionalmente la acumulación de capital de conocimiento en la región. El artículo demuestra, a partir de la evidencia empírica acumulada a lo largo de los años, la continuidad, reforzamiento y actualización de la histórica dependencia de América Latina con respecto a los centros del sistema-mundo.

Finalmente, «Return to nature in Latin America: Challenges of big data and artificial intelligence for Latin America integration in the transition from Knowledge Capitalism to post – humanism», escrito por Carlos Sánchez Ramírez y Enrique Roig, explora los efectos de las transformaciones estructurales en América Latina, como función de la reestructuración de los mercados laborales, los sistemas financieros y las cadenas de valor. En criterio de los autores, la región parece carecer de proyectos coherentes de inserción en las dinámicas de la economía del conocimiento, lo cual la condena a permanecer en una posición de subordinación en la economía política global. Desde esa perspectiva abordan los impactos sociales de esa transformación y de esas condiciones, que asume la forma de transito hacia el post humanismo, un tema de particular interés, pues desborda las tradicionales visiones económicas, políticas e incluso sociológicas, para adentrarse en los procesos y fenómenos subyacentes en la condición humana, y como estos se transforman y son puestos en crisis por los nuevos desarrollos.

Cada uno de los artículos y autores tiene una perspectiva particular sobre el tema, y presenta líneas argumentales, evidencia empírica y manifestaciones prácticas del fenómeno descrito, en distintas regiones y formas de actividad. Los trabajos incluidos son otras tantas contribuciones a la formación de un acervo de conocimientos, todavía en etapas tempranas, en torno a un campo temático de gran relevancia para la comprensión del pasado reciente, el presente y el futuro de la humanidad.

Referencias

- Bell, Daniel. (1999). *The Coming of Post-industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. Nueva York: Basic Books
- Braudel, Fernand. (1958). «Histoire et Sciences sociales: La longue durée,» *Annales. Économie, Sociétés, Civilizations* 13(4): 725-753
- Boutang, Yann Moulier. (2007). *Le Capitalisme cognitif: la nouvelle grande transformation*. Paris: Editions Amsterdam
- Burton-Jones, Alan. (1999). *Knowledge Capitalism: Business, Work and Learning in the New Economy*. Oxford: Oxford University Press
- Cohen, Julie E. (2019). *Between Truth and Power: The Legal Constructions of Informational Capitalism*. New York: Oxford University Press
- Domínguez López, Ernesto. (2025). «Cultural Complexus and Evolution: Conceptual Contributions to a General Theory of Historical Evolution», en *Evolution: Demographic, and Political Risks*. Volgogrado: 'Uchitel' Publishing House: 170-189
- Machlup, Fritz. (1962). *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press
- Murphy, Peter. (2005). «Knowledge Capitalism», *Thesis Eleven* 81(1): 36-62
- Ordóñez, Sergio. (2006). «Capitalismo del conocimiento: elementos teóricos-históricos», *Economía Informa*, 338: 23-33
- Ordóñez, Sergio. (2004). «La nueva fase de desarrollo y el capitalismo del conocimiento: elementos teóricos», *Comercio Exterior* 54(1): 4-17
- Sanchez Ramirez, Carlos Manuel. (2021). *Knowledge Capitalism and State Theory A «Space-Time» Approach Explaining Development Outcomes in the Global Economy*. London: Palgrave Macmillan
- Srnicek, Nick. (2017). *Platform Capitalism*. (Cambridge, Malden: Polity Press, 2017)
- Stehr, Nico. (1994). *Knowledge Societies*. Londres: SAGE Publications Ltd
- Stehr, Nico. (2022). *Knowledge Capitalism*. New York: Routledge
- West, Sarah Myers. (2017). «Data Capitalism: Redefining the logics of surveillance and privacy», *Business and society*, 1(58): 20-41
- Zubov, Shoshana. (2019). *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. New York: Public Affairs

Knowledge capitalism: The legal enclosure of intangibles¹

Nico Stehr

Profesor emérito (Cátedra Karl Mannheim de Estudios Culturales)

Universidad Zeppelin, Friedrichshafen

Alemania

Abstract: This paper examines the emergence of knowledge capitalism, an economic system in which intangible assets — such as knowledge, ideas and information — constitute the primary means of production and source of corporate value. It argues that the legal protection of knowledge through intellectual property rights (IPRs), particularly patents, has driven this change. While such rights incentivize innovation, they also generate monopolistic power, reinforce global inequalities and reshape competition by favoring corporations that hold many IPRs, particularly in the technology sector. The analysis reveals that patents serve as instruments of economic control, shaping markets, labor relations, and global trade, as well as merely providing legal protection. The TRIPS Agreement is an example of the globalization of this regime, which has institutionalized disparities between advanced and developing economies. Furthermore, the growth of artificial intelligence and cloud infrastructures exacerbates these monopolistic tendencies. Ultimately, knowledge capitalism perpetuates the traditional capitalist logic of accumulation, exacerbating inequality and raising urgent questions about the governance of knowledge and the equitable distribution of its benefits.

Keywords: Knowledge Capitalism; Intellectual Property Rights (IPRs); TRIPS Agreement; Economic Inequality; Monopoly Power; Artificial Intelligence; Globalization.

Resumen: Este artículo examina el surgimiento del capitalismo del conocimiento, un sistema económico en el que los activos intangibles —como el conocimiento, las ideas y la información— constituyen el principal medio de producción y la fuente de valor corporativo. Argumenta que la protección legal del conocimiento mediante los derechos de propiedad intelectual (DPI), en particular las patentes, ha impulsado este cambio. Si bien estos derechos incentivan la innovación, también generan poder monopolístico, refuerzan las desigualdades globales y reconfiguran la competencia al favorecer a las corporaciones que poseen numerosos DPI, especialmente en el sector tecnológico. El análisis revela que las patentes sirven como instrumentos de control económico, configurando los mercados, las relaciones laborales y el comer-

1 My paper draws in parts on my recent monograph *Knowledge Capitalism* (2022); however, the paper also varies and extends the theoretical perspective and empirical basis found in the monograph.

cio global, además de simplemente brindar protección legal. El Acuerdo sobre los ADPIC es un ejemplo de la globalización de este régimen, que ha institucionalizado las disparidades entre las economías avanzadas y en desarrollo. Además, el crecimiento de la inteligencia artificial y las infraestructuras en la nube exacerbó estas tendencias monopolísticas. En última instancia, el capitalismo del conocimiento perpetúa la lógica capitalista tradicional de acumulación, exacerbando la desigualdad y planteando preguntas urgentes sobre la gobernanza del conocimiento y la distribución equitativa de sus beneficios.

Palabras clave: Capitalismo del Conocimiento; Derechos de Propiedad Intelectual (DPI); Acuerdo sobre los ADPIC; Desigualdad Económica; Poder Monopolístico; Inteligencia Artificial; Globalización.

Monopolistic rights are the only sustainable competitive advantage. So, from the point of view of business, intellectual property rights are the ultimate key to success.

Employee of a Patent & License Exchange Firm²

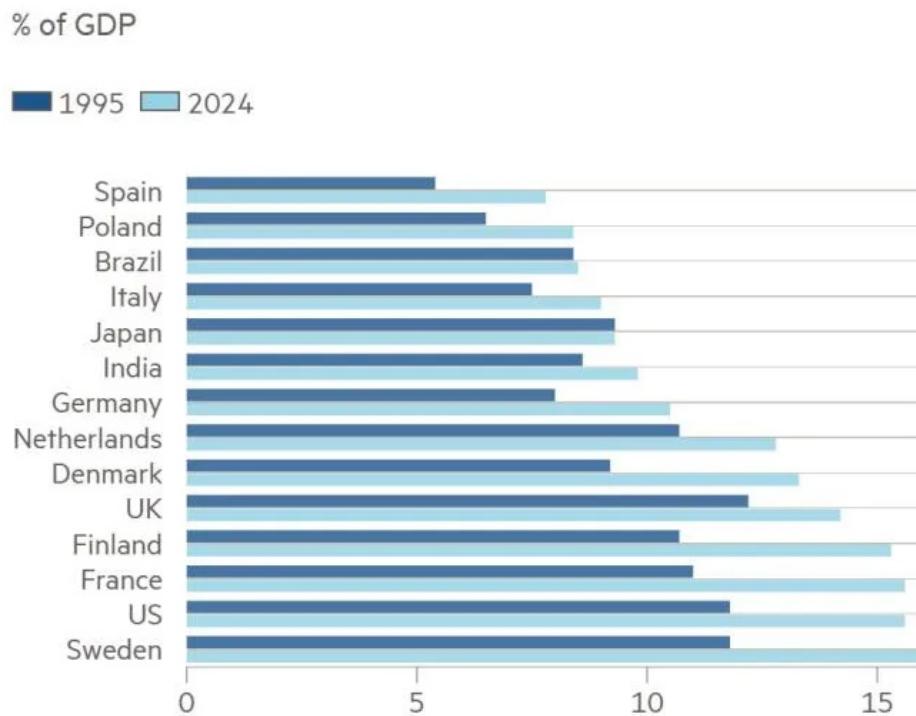
What the patent and licensing company employee quoted does not emphasize is that property rights continue to form the foundation of the modern economy, regardless of their allegedly unique and essential attributes³ and therefore remain the essential right of the owner of the means of production. In knowledge capitalism,⁴ it is increasingly the ownership of knowledge, or more broadly of intangible assets, that constitutes the basis of ownership and enables autonomous economic decision-making. Enclosing knowledge creates a «monopoly as a power relation [which] comprises both those enjoying and those deprived of what has been monopolized» (Rikap, 2023; 146).

Moreover, knowledge, ideas and information - to use rather general concepts that stand for (economic) intangible means of production – now constitute among the largest and growing corporate investments and driver of economic growth. In the United States, the gap between tangible and intangible investments has grown significantly between 2000 and today. The intangible investment intensity between 1995 and 2024 has grown globally as Figure 1 shows.

2 Source: «Patents; Putting a value on the intangible: Patents,» *New York Times* (online), December 18, 2000.

3 According to what is probably an incomplete count, the literature of modern capitalism during the last quarter century identifies more than thirty «capitalisms». The designation ranges from «Digital», «Platform», «Crony», «Distaster», «Climate», «Informational» to «Woke Capitalism».

4 The first use of the term «knowledge capitalism», as far as I can see, occurs in a monograph by Alan Burton-Jones (1999:224; 2003) entitled «Knowledge Capitalism: Business, Work and Learning in the New Economy». However, the term «knowledge capitalism» is never explained and seems to have been used more or less by accident.

Figure 1: Intangible investment has grown across the world, 1995-2024

Source: Tei Parikh, «Free Lunch on Sunday,» *Financial Times*. August 10, 2025.

Non-physical assets have very different economic properties. This changes economic «laws» fundamentally. Intangibles are much more scalable. They have high upfront cost and zero marginal costs. Once the code is produced, for example, generating additional units of software cost nothing.⁵ The separation of economic formations is never complete. Hence, knowledge capitalism continues to invest in physical assets: The economic benefits of large tech corporations, in the wake of the rapid growth of Artificial Intelligence, have extended to a new attribute of knowledge capitalism, namely the development of proprietary AI infrastructures (data centers) and services.

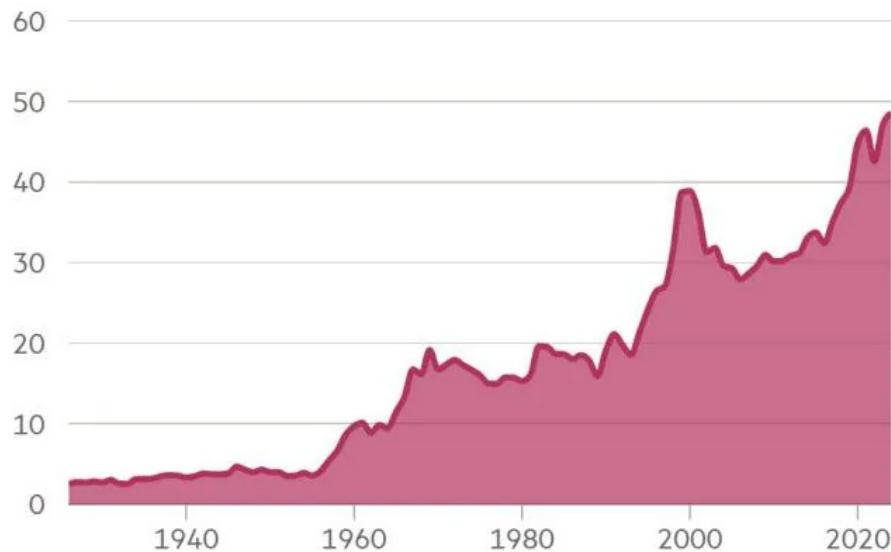
Private ownership of the means of production, as the distinguishing element of capitalism, does not by itself explain how the «dynamism» of capitalism is ensured over time and how it differs in this respect from one era of capitalism to the next.⁶ The outcome of the shift in investment activity is a shift in the value of corporations that lead in tangible investment, as Figure 2 demonstrates in the case of the United States;

5 See Kai Wu, 'Intangible capital,' June 2021: <https://blog.sparklinecapital.com/wp-content/uploads/2021/06/sparkline-intangible-value.pdf>

6 David Soskice (2022: 323), for example, identifies three successive, massive waves of «radical technological and techno-organizational innovation» as well as their societal foundations over the past 120 years in the United States.

Figure 2: A rising share of U.S. corporate value emanates from intangible-led economic sectors, 1940-2020

Market capitalisation of intangible-focused companies* as a share of total US equity market (%)



Source: Tei Parikh, «Free Lunch on Sunday,» *Financial Times*. August 10, 2025.

The term «knowledge capitalism» is justified in this context of these transformations because of the *persistent division* of ownership between actors and social collectives in knowledge societies. In this case, this division is increasingly evident in the ownership of patented or protected knowledge and in social relations with those who own only their labor. In other words, the designation for the emergent economic order as a *form of capitalism* continues to apply despite the fact that «the central function that knowledge plays in the production process *does not in itself* bring about a fundamental change in the economic and social system» (Gorz, 2002: 4; emphasis added).⁷ The ruling capitalist economic order continues to champion self-interest and economic gain.

Nevertheless, a lively discussion that began in the 1990s (e.g., Jameson, 1992) is still ongoing, claiming that we are witnessing a shift toward a non-capitalist economic order (e.g., Rikap, 2023; Morozov, 2022). Surprisingly, liberal economic discourse has long neglected such state-granted/tolerated monopolistic privileges in its overall condemnation of monopolies (Blaug, 2005: 70). Capitalism continues to rely on extra-economic means of accumulation.

7 In a written contribution to the «*Gut zu wissen*» conference on the knowledge society, organized by Andreas Poltermann of the Heinrich Böll Foundation in Berlin in 2001 and which André Gorz was unable to attend in person, Gorz (2002) uses the term 'knowledge capitalism' without making any concrete attempt to specify and justify its attributes. I also found the term '*Wissenskommunismus*' (German for 'knowledge communism') in Grassmuck (2002), again without an explicit explanation of the choice of concept (also Spinner, 2002).

In contrast to the Fordist-era in which companies earn profits by controlling physical assets, large tech companies earn profits by controlling commodified intellectual capital. The solidity of the characteristics of knowledge societies (Stehr, 1994) is reinforced by law, in particular patent law, intellectual property law, copyright law and other laws that resemble legal restrictions on cognitive phenomena that constitute symbolic capital.

My discussion will focus on several significant issues in the theory of knowledge capitalism - with strong emphasis on the legal ways of «enclosing» knowledge. I will present my argument in several stages. Firstly, I will discuss how patents can be used to generate profit and drive the transformation of modern capitalism. Secondly, I will explore the concept of knowledge as patented capital. Finally, I will discuss what I call the *TRIPS Regime* as the international legal foundation of knowledge capitalism.

Patents used as swords

Immediately and directly the patent right must be considered a detriment to the community at large, since its purport is to prevent the community from making use of the patented innovation, whatever may be its ulterior beneficial effects or its ethical justification.

Thorstein Veblen (1908: 116)

The major legal changes that led to the development of knowledge capitalism in this century occurred in the 1980s, when stringent intellectual property laws were created in the United States through legal reforms. Not only is knowledge capitalism enabled by legal rules, but it is also aided by a lack of legal rules. For example,

«the growth of intellectual monopolies in the technology sector in the 1990s and early 2000s was also enabled by a policy vacuum, ranging from lack of regulation over who could harvest big data and what type of data could be harvested, to trade policies for digital services» (Rikap, 2023: 149). Given the speed at which frontier (additional) knowledge is generated and its increasing pace, legal responses will likely always be playing catch-up, allowing firms to generate uncontested profits for a considerable amount of time while lobbying the government to delay regulations.

Remarkably, the generalizing term «intellectual property rights» is of recent origin and covers a wide range of cognitive phenomena, as Mark Blaug (2005: 71-72) underscores: «It never occurred to anyone before, say the 1980s, that such disparate phenomena as patents for mechanical inventions, indus-

trial products and processes (now extended to biotechnology, algorithms and even business methods), copyrights for the expression of literary and artistic expressions in fixed form and trademarks and trade names for distinctive services, *could be generalized under the heading of property rights*, all conferred by the legal system in relation to discrete items of information resulting from some sort of appropriate intellectual activity.» In the Fordist era,⁸ companies made profits by controlling physical assets; at present, large technology companies, as shown in Figure 2, make profits by controlling intellectual capital.

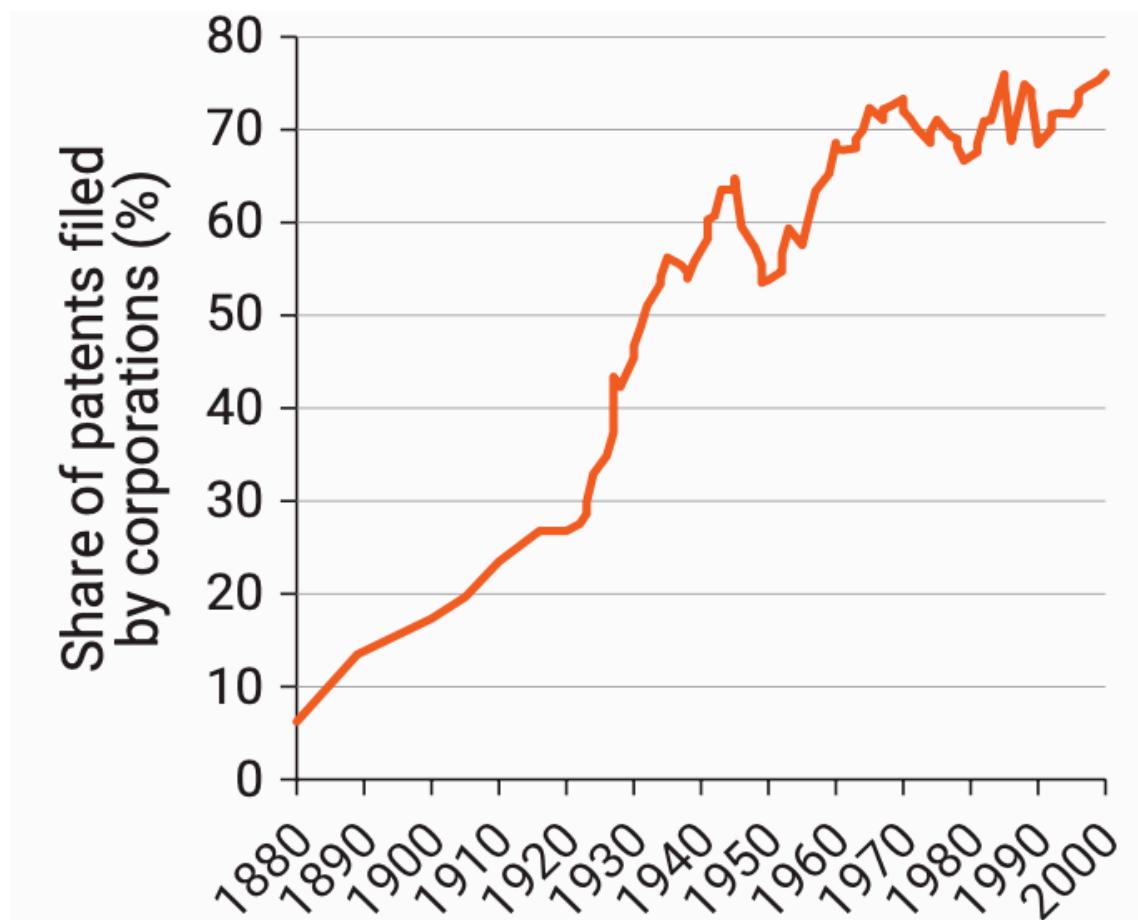
A restrictive, highly limiting protection of new (frontier) knowledge through patents, in the sense of low hurdles to patentability, can, if such patented knowledge is not evenly distributed globally, (1) quickly lead to *monopoly*-like conditions in certain organisations and societies. In such a case, economic control is in the hands of organisations that can afford to be innovative. (2) Importantly, today's typical patented innovations are not «revolutionary», stand-alone inventions, but *cumulative technologies* that are interdependent with existing technologies and their implementation in production. From a nation-state and from a global perspective it can be taken-for-granted, as James Galbraith and Jing Chen (2025: 34) emphasize, advanced «states often develop and enforce tough patent laws to create monopolies, whereas technologically less advanced states prefer a freer flow of knowledge and easy acquisition of new technologies.» The current legal framework and the typical innovation process can lead organisations and companies to specialize in those business areas where they have historically had an initial advantage in the form of existing patents. The owner of a patent can thus prevent competitors and interested parties from using this (complex) technology. (3) Filippo Belloc and Ugo Pagano (2012:445) draw attention to the economic and social consequences of internationally enforceable patent law:

at the macro level [...] countries rich of IPRs [Intellectual Property Rights] can prevent countries poor of IPRs from using their knowledge for production, with the possible consequence of generating a «snowball dynamics» according to which IP-rich countries exploit larger investment opportunities and acquire new (proprietary) knowledge, and IP-poor countries tend to stagnate in a low-investments/low-patents equilibrium.

⁸ The Fordist era refers to the period from the early 1900s to the 1970s. It was characterized by mass production techniques pioneered by Henry Ford. This era was defined by assembly-line production, standardized parts, high wages enabling workers to consume the goods they produced, and robust trade unions. This economic model created a virtuous cycle of mass production and consumption that dominated Western industrial economies until the 1970s, when it began to decline due to the shift towards more flexible production systems and globalization. Some firms in the post-Fordist era combine attributes of both economic systems, for example, Siemens in Germany.

(4) A patent is granted to the first actor to make a discovery (or apply for a patent). Under the regime of knowledge capitalism, a shift in who patents and thus ‘creates’ new knowledge continues and accelerates. The trend in patents granted is shifting away from small, independent innovators toward corporate research and development. In the United States, for example, the number of patents filed by corporations has skyrocketed in recent years as the figure demonstrates for patents issued in the United States.

Figure 3: The number of patents filed by corporations with the U.S. Patent Trademark Office



Source: Akcigit, Grigsby and Nicholas, 2017; World Bank 2024: 93.

(5) Without control over sufficient intellectual property, societies will have no choice but to gain economic advantage through low wage levels compared to countries that have accumulated more knowledge capital. Conversely, countries and companies that hold a disproportionate share of lucrative, globally protected patents, perhaps even a near monopoly, will capture a disproportionate share of global profits and national economic benefits. Diessner, Durazzi,

Kleider, Filetti and Simone Tonelli (2025), developed a knowledge economy index, covering 22 developed OECD economies from 1995 to 2019, based on six measures of technology and skills. The technology indicators measure the prevalence of information and communications technology, industrial robots, and patents (IP5 patent families per 10,000 employees),⁹ the skills indicators measure the employment shares of highly-skilled occupations (i.e. managers, professionals, and technicians and associate professionals) in the labor market. The results show that there is a significant correlation between the patent indicator and the other measures of the Knowledge Economy Index.

Global profits in recent years have been dominated by U.S. firms with robust intellectual property rights.¹⁰ The profits generated are disproportionately large compared with the US share of the world economy, whereas the share of German and Chinese firms is relatively small: «US firms account for 33.9% of cumulative profits generated by the 3795 firms ever appearing on the Forbes Global 2000 list from 2006-2018 and firms in sectors characterized by robust IPRs account for a disproportionate 26.6% of those profits. This disproportionate share of global profits ensures that US firms -- though not necessarily average US incomes or even less so worker incomes -- have differential growth relative to foreign competitors» (Schwartz, 2019: 507).¹¹

To the extent that it is possible to document that income from capital (non-human factors) and income from labor (human factors) develop in opposite directions in favor of capital assets, this casts a skeptical light on the so-called *Kuznets hypothesis* (1955:1), which focuses on the «character and causes of long-term changes in the personal distribution of income». A prognosis

9 Source: OECD Directorate for Science, Technology and Industry - Patent Database for number of patent families; EUKLEMS & INTANProd Database - Release 2023, Luiss Lab of European Economics for number of employees. IP5 patent families are a standardized way of grouping related patent applications that are filed in multiple countries. The «IP5» refers to the five largest intellectual property offices in the world:

1. The United States Patent and Trademark Office (USPTO)
2. The European Patent Office (EPO)
3. The Japan Patent Office (JPO)
4. The Korean Intellectual Property Office (KIPO)
5. The National Intellectual Property Administration of China (CNIPA)

A patent family is created when the same invention is protected by multiple patent applications filed in different countries. An IP5 patent family specifically means that equivalent patent applications for the same invention have been filed in at least two of these five major patent offices.

10 In recent years, major acquisitions of patent pools include Google's (defensive) purchase of approximately 17,000 patents from Motorola Mobility for 12.5 billion \$ and Microsoft's acquisition of Nokia's patents for 5.4 billion dollars.

11 The so-called «*Magnificent Seven*», a group of tech powerhouses: Those companies and their current market caps as of August 30, 2025 are: Nvidia: \$4.4 trillion; Microsoft: \$3.7 trillion; Apple: \$3.3 trillion; Alphabet (NASDAQ: GOOG)(NASDAQ: GOOGL): \$2.5 trillion; Amazon: \$2.4 trillion; Meta Platforms (NASDAQ: META): \$1.9 trillion and Tesla: \$1.1 trillion.

that Simon Kuznets (1955:26-28) himself considered fragile, despite the extensive empirical data he mobilized for the first time. In short, the hypothesis formulated by Kuznets with explicit caution states that income inequality in capitalist societies will stabilize at an acceptable level, regardless of national characteristics. Sooner or later, in an optimistic scenario, the entire population will benefit from economic growth.

At the beginning of industrialization, the concentration of income grows, only to decrease and level off as the economy develops. The course of inequality thus follows a kind of Bell curve. The development described above is the result, for example, of the shift of workers from the generally low-paying agricultural sector to the better paying industrial sector: «In a sense, Kuznets' theory can be viewed as a sophisticated formulation of the standard, trickle-down view of development: innovations first benefit a few individuals and eventually trickle down to the mass of the people» (Piketty, 2006: 64).

Thomas Piketty criticized Kuznets' explanation. In a sociology of knowledge frame, Piketty ([2013] 2014:14-15) identifies «the theory of the Kuznets curve as «a product of the cold war» and explains instead that «the sharp reduction of income inequality that we observe in almost all the rich countries between 1914 and 1945 was due above all to the world wars and the violent economic and political shocks they entailed (especially for people with large fortunes). It had little to do with the tranquil process of intersectoral mobility described by Kuznets.» One research question that at least some economists have been asking recently is whether a second wave of the Kuznets theorem might occur; out of the persistent increase in social inequality, a new alignment of social differences might follow in the future present (e.g., Milanovic, 2016). In contrast, Piketty has observed increasing social inequality in economically developed countries since the 1970s. He is convinced that capitalism has a natural, systemic tendency to increase inequality. Recently, the rate of profit has exceeded the growth rate of the economy, becoming increasingly larger than only the growth rate. This trend was typical until the First World War and is likely to be repeated and even intensified in the coming decades (Piketty, [2013] 2014: 224, 358).

What does this mean for our question about the distribution of the gains generated by enclosed knowledge? Not very much. Unless we assume that the increase in the rate of profit of capital is due to the use of privatized additional knowledge, and highly specialized knowledge-based skills, the benefits of the rate of profit may be unequally distributed.

Knowledge as patented capital

The errors and contradictions of the prevailing school [i.e., J. B. Say and Adam Smith] can be easily corrected from the standpoint of *the theory of the productive powers*. Certainly those who fatten pigs or prepare pills are productive, but the instructors of youths and of adults, virtuosos, musicians, physicians, judges, and administrators, are productive in a much higher degree. The former produce *values of exchange*, and the latter *productive powers*.

Friedrich List [1841] 1856: 221

The political economist Friedrich List (1789-1846) – as well as Karl Marx in his *Grundrisse*¹² – clearly described knowledge and skills as productive forces needed to produce any good or service. Productive powers have an elective affinity with Karl Polanyi’s concept of ‘fictitious commodities’: In *The Great Transformation* ([1944] 2001), Polanyi introduces the concept of ‘fictitious commodities’ to critique the market economy’s treatment of essential elements of human life as ordinary commodities produced for sale. According to Polanyi, land, labor and money are not real commodities because they are not produced primarily for sale in the marketplace. As a capacity to act, knowledge has the characteristics of a fictitious commodity. However, this does not prevent productive powers from being commodified. Importantly, legal rights to knowledge allow it to become tradable capital.

A patent covers a new invention, not a discovery (genes cannot be patented; see Contreras, 2021). In return for the legal enclosure, the patent holder must disclose the knowledge that is protected. Patent laws typically make assumptions about «where new inventions will be made, who will create them, and how they will be infringed» (Robinson and Smith, 2018: 355). Patents reduce competition. Depending on the patented resource and in terms of economic impact, patents on knowledge capacities confer:

12 The conception of knowledge privileged by Karl Marx ([1939--1941] 1953: 594) in his *Grundrisse* as «the general knowledge of society» (*das allgemeine gesellschaftliche Wissen*) is a static definition of knowledge. In other words, societal knowledge represents the general, accumulated education level in society. As Marx emphasized, humans themselves become *capital fixes*. Humans invest in themselves. Hence, the Marxian definition of knowledge is similar to the idea of fixed human capital.

1. Market power -- markets without *exclusion* are not markets -- (extracting [monopoly] rents; concentration, decline of competition, productivity growth constant or decline; concentration of research and development; significant corollary (concurrent) benefits; global imbalances). Most significantly, knowledge capitalism is dominated by IPR-rich corporations that strive to obtain monopoly/oligopoly profits. Within their field of activity IPR- rich firms achieve the bulk of the profits (Schwartz, 2024). ¹³ David Autor and colleagues (2020: 703) reported that the increase in market concentration is most noticeable «in industries that experience more rapid technological change as measured by the growth of patent intensity.»
2. Barkai (2020: 2460) reported that «increases in industry concentration are associated with declines in the labor share. Taken as a whole, my results suggest that the decline in the shares of labor and capital are due to a decline in competition.» Michele Boldrin and David Levine (2013:3) who have extensively made the case against patent laws argue that «there is no empirical evidence that [patents] serve to increase innovation and productivity, unless productivity is identified with the number of patents awarded – which, as evidence shows, has no correlation with measured productivity.» Concurrent or by-products benefit for patent holders, especially those derived from internet dominance or control (algorithms), such as those harvested from the use of the internet by customers of hard devices or from the use of software on hard devices that can be utilized for business purposes but do not have to be shared. Concrete figures that illustrate the dominance of the superstars on internet traffic: «The big five internet giants – Google, Amazon, Facebook, Netflix and Microsoft – currently account for nearly 60 percent of all ‚prime-time‘ [identical with the classical prime-time television period] traffic» (Winseck, 2019:106). Whether the internet is, as once was the consensus, a source of emancipation or, as now increasingly feared, a source of repression and control is a function of who monopolizes access to the information of the internet

¹³ Oligopolistic tendencies in the U.S. economy are not a novel feature, they were a characteristic of the era of the so-called rubber barons (e.g., the Astors, Carnegies, Rockefellers, and Vanderbilts) between 1870 and 1900. Mark Twain called it the «Gilded Age». Extreme wealth inequality has remerged as a pressing political concern in the United States, and elsewhere. Are the families at the top of the wealth distribution in the gilded age still at the top of the wealth hierarchy? Priti Kalsi and Zachary Ward (2025) estimate «that most extremely wealthy individuals drop out of the top tail within their lifetimes. Yet, elite wealth still matters. We find a non-linear association between grandparental wealth and being in the top 1%, such that having a rich grandparent exponentially increases the likelihood of reaching the top 1%. Still, over 90% of the grandchildren of top 1% wealth grandfathers did not achieve that level.»

(see Stehr and Adolf, 2017:175-187). Patents enhance market power; as a result, «many patents (and the research behind them) are focused not so much on producing a product that is better, valued more by consumers, or cheaper, but rather on enhancing market power, e.g., by extending market dominance» (Stiglitz and Greenwald, 2014: 251).¹⁴

3. Moreover, globally enforceable intellectual patents change property relations because unlike «traditional forms of private property that interfere with the liberty of the individual in a limited physical space, intellectual private property involves a *global limitation* of the liberties of the other individuals. Thus, the enforcement of intellectual property became effective only when it became global» (Pagano, 2013: 349); emphasis added). Moreover, patents
4. implement the ability to produce new knowledge by effectively blocking market access by protecting relevant, needed knowledge with patents, that is, by privatizing knowledge (see Drahos and Braithwaite, 2002).
5. Market power influences the risk behavior and investment in research and development of these companies. In addition, patents can
6. Influence on the labor market up to the possibility of *monopsonies*, i.e., only one buyer for certain special knowledge skills emerges (e.g., in biotechnology, computer science, artificial intelligence). The power over the labor market, in turn, has a number of economic and social consequences, which can range from determining the income of employees to consequences for the educational system. Patents can
7. Increasing the degree of market concentration and a lack of competition for access to the market (across the world, which makes international taxation and competition policy especially important, cf. Korinek and Stiglitz, 2021; Zucman, 2015);¹⁵ for example, under conditions of a health emer-

14 As Stiglitz and Greenwald (2014: 251) explain, one tactic this takes «is called ‘evergreening,’ where a patent holder makes what are fairly obvious slight improvements in the product (drug) to extend the patent and, thus, the firm’s market dominance. For instance, a pharmaceutical company, toward the end of the lifetime of a patent, introduces and patents a timed-dosage variant of the pill. Because of the patent, no other producer could have done so. And because the timed-release version is preferred, the effective life of the patent is greatly extended.»

15 The number of «triadic family patents» (that is, «A triadic patent family is defined as a set of patents registered in various countries (i.e., patent offices) to protect the same invention. Triadic patent families are a set of patents filed at three of these major patent offices: the European Patent Office (EPO), the Japan Patent Office (JPO) and the United States Patent and Trademark Office (USPTO). Triadic patent family counts are attributed to the country of residence of the inventor and to the date when the patent was first registered. This indicator is measured as a number.) has been steadily and significantly on the increase since 1985 (cf. the OECD calculation: <https://data.oecd.org/rd/triadic-patent-families.htm>).

gency such as the pandemic of 2020 and 2021, patent enforcement restricts the ability of poorer nations to gain timely access to vaccines to produce vaccines locally. Tech giants can, in addition to the enormous financial resources they control, leverage access to their data and network punishing or rewarding start-ups based on their patents.¹⁶ The United States, Britain, Canada, Switzerland, Norway and the European Union, among others, are blocking a proposal from October 2020 at the *World Trade Organization* «put forward by India and South Africa in October, [that] calls on the WTO to exempt member countries from enforcing some patents, trade secrets or pharmaceutical monopolies under the organization's agreement on trade-related intellectual property rights, known as TRIPS.» As reported by Achal Prabhala, Arjun Jayadev and Dean Baker in the *New York Times*,¹⁷ the U.S. trade representative is reported to have said that protecting intellectual property rights and otherwise «facilitating incentives for innovation and competition» was the best way to ensure the «swift delivery» of any vaccines and treatments. The European Union has argued that there was «no indication that intellectual property rights issues have been a genuine barrier in relation to Covid-19-related medicines and technologies.» The British mission to the WTO agreed, characterizing the waiver proposal as «an extreme measure to address an unproven problem.» The economist Joseph Stiglitz (2015: 254) maintains, however, that the TRIPS agreements were «not driven by a broad focus on enhancing societal innovation or even well-being [...] but] were designed to maximize rents of the entertainment and pharmaceutical industries.»

8. Patents have an impact on the economic cycle: shifting investment opportunities through the growing impact of knowledge privatization contributed to the 2008 financial crisis (see Pagano, 2014:1419-1420);
9. Patents represent a financial asset;¹⁸ patents increase the differentiation of individual earnings; *income* inequality between wage earners and those who own shares in corporations increases (see Korinek und Ng, 2019: 3);
10. Internationally sanctioned patents help co-determine *wealth* inequality in modern society through unearned income. The wealthy classes of society

16 Mark Lemley and Matt Wansley, «How big Tech is killing innovation,» *New York Times*, June 13, 2004; <https://www.nytimes.com/2024/06/13/opinion/big-tech-ftc-ai.html?searchResultPosition=1>

17 «Want vaccines fast? Suspend intellectual property rights,» *New York Times*, December 7, 2020.

18 As financial assets, what counts in the case of patents is the property right itself as a financial vehicle and not the patented invention, that is, «the future return expected on the intellectual property right as a forward-looking investment vehicle» (Kang, 2020:53).

earn a substantial part of their income not as a result of their work, but as a function of their assets. The significance of these earnings increased after 2000 (Piketty, Saez and Zucman, 2018). Asset-based income is more skewed than labor income and therefore magnifies economic inequality (cf. Hoffmann, Lee and Lemieux, 2020:56-60). Information about asset income as the basis of wealth ignores the conditions for the possibility of wealth. The prerequisite of partaking in profits is funds that can be invested in or generated on the basis of funds that are borrowed.¹⁹

11. Patents can, in a self-propelling fashion, increase the pressure to multiply economic rents by enhancing the domain of additional knowledge that can be fenced in.²⁰
12. Although knowledge/intangibles have always been a major source of economic achievement, intellectual property rights are now the main source of economic growth and corporate value (e.g., Heer, Cerilli, Kutsyna, Latoszewska, Minecan, and Huong, 2024).
13. Patent-rich corporations «have less need and face less pressure to invest in new productive capacity. By definition, monopoly means that they face limited competition. While their ‘investment’ does include things such as massive server farms and sometimes even production equipment, most of their capital formation is simply paying salaries to people doing R&D. Neither brand management nor software development is particularly physical capital intensive. Virtually no capital investment is needed to expand production» (Schwartz, 2021b).
14. Finally, it is important to address, in this context, the political power of corporations or the economic meta-power of large firms (Beck, 2011: 288-290) which is strengthened not least by their ability to convert protected

19 Emmanuel Saez and Gabriel Zucman (2016) tax data show that 90 percent of wealth (or capital income) in the United States is owned by the top ten percent and approximately 50 percent by the top 1 percent.

20 The notion of «over-fencing» as employed by Paul David (2000) would be a case on point, that is, «the erection of artificial cost barriers to the production of reliable public knowledge by means of reliable public knowledge [public data sets].»

assets into political privileges,²¹ effectively reducing the socio-political control exercised by ordinary citizens and governments.²²

Hence, knowledge capitalism amounts to «*political capitalism*»: Max Weber ([1922] 1978: 638) describe the process of the convergence of profits, legal frames and market monopolies explicitly: « Capitalistic interests thus favour the continuous extension of the free market, but only up to the point at which some of them succeed, through the purchase of privileges from the political authority or simply through the power of capital, in obtaining for themselves a monopoly for the sale of their products or the acquisition of their means of production, and in thus closing the market on their own part.» Private ownership of the productive asset of knowledge creates wealth inequalities embedded in monopolistic advantages that generate political power.

Under knowledge capitalism, the potential conflict is often no longer between *management* and *owners*, as was widely discussed during the reign of industrial society (e.g., Lindblom, 2001: 82-83), but between *owners of different types of shares*. The existence of dual class voting shares in the United States allows for stocks with different voting powers. Dual class shares allow founders or key insiders to retain control over the company, even if they own a minority of the equity. This is achieved by issuing different classes of shares, typically one with superior voting rights (e.g., 10 votes per share) and another with inferior voting rights (e.g., 1 vote per share). Shares with multiple votes attached to them therefore typically enhance the power of founders, early investors and top management.

The solid equation of wealth and power persists under knowledge capitalism and repeats the nature of the linkage that originates under capitalism, as Karl Mannheim (1930: 466), for example, points out -- obviously not referring to the state of power relations in the United States in 2025 -- following Werner Sombart's observations about the genealogy of forms of capitalism: «Instead of the former [pre-capitalistic] wealth of power, the power of wealth is increasingly taking hold. This difference means that in the past, power also meant wealth, because power could be used to acquire wealth, but now wealth also means

21 See Theodore Schleifer and Kenneth P. Vogel, «*A Euphoric Tech Industry Is Ready to Celebrate Trump and Itself*,» *New York Times*, January 16, 2025 about the efforts of High Tech firms to ingratiate themselves to the Trump administration.

22 Cowgill, Prat and Valletti (2024: 40) investigated whether firms with market power will also attempt to gain political power. To explore this hypothesis empirically, the authors combine data on mergers with data on lobbying expenditures and campaign contributions in the U.S. from 1999 to 2017. Their findings confirm «that firms increase lobbying after mergers. This pattern survives a number of robustness checks and alternative explanations. The association is stronger for mergers involving large firms, and for mergers involving firms in the same industry.»

power, because those who have money can secure positions of power.» The political power of businesses, especially large and very rich private corporations, allows legally fictitious persons to effectively lobby governments and citizens alike to address their plans.²³ As political scientist Charles Lindblom (2001: 236) who is one of the few political scientists who have intensively discussed the mutual link between politics and markets, cautions, because «market systems produce inequality of income and wealth, they obstruct democracy.»²⁴ That authoritarian governments also produce inequalities in factor incomes does not contradict the conclusion about wealth and democracy. Large corporations in knowledge capitalism are among the main sources of asymmetric public and political influence, privileges and rights in democratic societies. The influence of the wealthy class and major tech corporations extends in some countries, most certainly in the United States to their growing weight in the *media* industry.²⁵ The political views of ordinary citizens as a rule have hardly any immediate influence on the policy-making process (cf. Page and Gilens, 2017: 114-118). The dilemma of course is that the political class, in its own interest, cannot be indifferent to how the economy performs (cf. Lindblom, 1973: 172).

In addition to the various consequences of the legalization of knowledge in the form of patent rights, there is the social mobilization function, which finds its expression in social movements of resistance against a monopolization of knowledge (for example open source and open access activities). The economic significance of intellectual property rights and their stratification by country can be removed from the following table which documents the highly uneven benefits different countries gain from the rights they command. In 2023, the United States was by far the largest beneficiary, whereas Russia hardly received funds from abroad for the intellectual property controlled by the country. Ac-

23 In a set of critical comments on the state of the field of economics, Angus Deaton (2024) comments on the lack of attention given to political power in economic theorizing and research: «our emphasis on the virtues of free, competitive markets and exogenous technical change can distract us from the importance of power in setting prices and wages, in choosing the direction of technical change, and in influencing politics to change the rules of the game. Without an analysis of power, it is hard to understand inequality or much else in modern capitalism» (also Schaake, 2024).

24 As Charles Lindblom (1995: 686) points out elsewhere, political science has sufficiently examined market impact on democracy but economists «tell us, simplistically, sometimes even dogmatically, that democracy cannot survive without help from the market.»

25 Large tech companies dominate the digital advertising ecosystem. Google and Meta together account for more than 50% of global digital ad spending in 2023. Total digital ad spending will exceed \$500 billion in 2023. In addition, tech giants have become the primary gateways for media consumption. Companies such as Apple, Amazon, and Google have expanded their presence in subscription-based content through services such as Apple News+, Prime Video, and YouTube Premium. Large technology companies have acquired media assets: Amazon, for example, purchased MGM Studios in 2022 for \$8.5 billion. Wealthy individuals have acquired mainstream newspapers (e.g., the Washington Post).

cording to figures collected by the World Bank, the volume of world receipts for intellectual property in 2023 increased to \$ 486 billion.²⁶ The receipts for China continue to rise, but from a small base. The return for the United States increased but at a slower pace to \$US 134 billion. The largest relative gainer between 2010 and 2023 was China, which now receives \$ US 10 billion.

Table 1: Charges for the use of intellectual property receipts (BoP, current US \$), 2019*

	2000	Δ	2010	Δ	2023
World	80.746.000	+190%	234.207.000	+108%	486.594.447
Korea	701.500	+780%	3.188.000	+184%	9.057.000
Sweden	1.414.000	+311%	5.813.000	+62%	9.405.097
France	3.974.000	+243%	13.625.000	+27%	17.237.156
Germany	2.536.000	+885%	24.972.000	+88%	47.010.035
China	80	+1000%	830.483	+1222%	10.977.275
UK	6.749.000	+270%	24.972.000	+10%	27.453.966
Japan	10.227.000	+161%	26.680.000	+91%	51.023.734
Netherlands	2.170.000	+1051%	24.972.000	+155%	63.753.136
Canada	2.324.000	+21%	2.814.000	+157%	7.242.309
USA	43.476.000	+118,5%	94.968.000	+42%	134.441.000
RoW	7.900.000	+444,5%	43.000.000	+85%	79.500.000

*(ROW = Rest of the World; World minus total of charges of the listed, selected countries)

Source: World Bank <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD>. Own calculations. Charges for the use of intellectual property are payments and receipts between residents and nonresidents for the authorized use of proprietary rights (such as patents, trademarks, copyrights, industrial processes and designs including trade secrets, and franchises) and for the use, through licensing agreements, of produced originals or prototypes (such as copyrights on books and manuscripts, computer software, cinematographic works, and sound recordings) and related rights (such as for live performances and television, cable, or satellite broadcasts). The data are in current U.S. dollars.

Moreover, patents have the effect that the production of additional knowledge, research and development, for example, can be *separated* from the application of newly gained knowledge in production or elsewhere. Knowledge is converted into private property by patents and is scarce in the legal sense. A meaningful argument can be made that internationally enforced patent law is one of the engines of contemporary economic globalization in the sense of the conditions for a concentration of economic dominance and hence economic dependence as an attribute of globalization.

Patents can accelerate but also delay the global diffusion of new drugs, in the same way that excessive or limited patenting can delay the creation of novel knowledge. Extensive patent protection speeds up diffusion, whereas

26 <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD>

price regulation policies for new drugs delay the marketing of new drugs. In short, patent rights have an important impact on the diffusion of innovations across the world. One large study shows that, «all else equal, longer and more extensive patent protection strongly accelerated diffusion, whereas price regulation delayed it. Health policy institutions, and economic factors that make markets more profitable, also sped up diffusion» (Cockburn, Lanjouw and Schankerman, 2014: 26). These findings hold for both developing and high-income countries.

The patent owner must ensure that his patent is not «abused». In principle, this is particularly difficult under the conditions of globalization. Sustainable legal enforcement of patent rights was not possible until the 1980s. Until approximately the middle of the 1980s, the number of patents applied for in the USA was largely stable. In 2015, the number of patent applications and the number of patents granted in the USA increased sixfold. This explosive development in patent numbers likely due to TRIPS also applies to many other countries (see also table 1). Jeffrey Funk (2018:50) estimates that the cost for applying for a patent in the United States could reach \$50,000 -- perhaps distracting many companies from applying, in the first instance.

The TRIPS Regime

With the TRIPS (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) agreement, as a prime example of the extension of social action, signed in Marrakesh, Morocco April 15, 1994, representing a solidification of a global economic order that had been in the making for decades mandatory for all members of the WTO (World Trade Organization), patent law moved from arcane law and legal analysis to the forefront of global *policy/politics* and should also be at the center of the societal analysis of geopolitics, economic development, national inequality and globalization (cf. Sinnreich, 2019).²⁷ The TRIPS agreement represents, for the first time, a globally enforceable protection of intellectual

²⁷ The TRIPS agreement was negotiated among WTO member countries during the Uruguay Round of trade talks, primarily driven by government representatives. However, corporations, particularly in sectors like pharmaceuticals (Pfizer) and technology (IBM and Microsoft), were involved in lobbying efforts and influenced policymakers during the negotiations. Their interests aligned with the push for stronger intellectual property protections, as they stood to benefit from robust patent laws and protections for their innovations (cf. May, 2000; Coriat and Ors, 2002; Sell, 2003). Prior to 1995, multilateral treaties, widely regarded as «toothless» in the face of piracy, for example, were overseen by the *World Intellectual Property Organization* (WIPO) (cf. May, 2006: 93).

property rights. Whether the TRIPS agreement within the WTO will last and withstand efforts to dismantle it is an open issue for the future present.²⁸

Aram Sinnreich (2019:155-156) lists the most important legal *extensions* of patent law that the TRIPS agreement generated, as well as the enforcement measures and sanctions that are part of the agreement: «The new laws imposed by TRIPS included new forms of intellectual property (such as semiconductor chip rights), new categories of protected expression (such as software, databases, and sound recordings for copyright and «virtually all subject matter» other than living organisms for patents), longer minimum terms for both copyrights (life plus fifty years) and patents (twenty years), mandatory enforcement protocols within member states and at borders, and mandatory criminal punishment, including imprisonment, for some forms of infringement (historically, IP has been considered more of an issue for civil law, which seeks compensation rather than punishment from those who have violated it).» In sum, successive revisions of the global intellectual property rights regime tend to enhance the protection enjoyed by rights holders.

The adoption of TRIPS as a multilateral, enforceable, global intellectual property protection regime can justifiably be called «one of the most dramatic instances of international market regulation in the twentieth century» (Sell, 2010:762), which continues to be of growing significance beyond the last century. One of the highly contested issues of the TRIPS agreement is that it only requires countries to provide «minimum» standards of intellectual property protection.²⁹ This meant that signatories to the agreement were able to flexibly support enforcement. To enhance stricter protection of intellectual property rights, bilateral and regional preferential trade agreements increasingly included IP provisions. However, this matter continues to be an essentially contested issue last but not least because encircling knowledge is a contest about different value commitments.

28 See «'The WTO Is Toast.' What Happens to Global Trade Now. President Trump, who disabled the World Trade Organization during his first term, is going after international free trade rules in place since the 1940s,» *New York Times*, February 14, 2025; <https://www.nytimes.com/2025/02/14/business/trump-tariffs-world-trade-organization.html>

29 Article 7 (Objectives) of the TRIPS agreement states: «The protection and enforcement of intellectual property rights should contribute to the promotion of technological innovation and to the transfer and dissemination of technology, to the mutual advantage of producers and users of technological knowledge and in a manner conducive to social and economic welfare, and to a balance of rights and obligations.» Article 8.2. adds: «Appropriate measures, provided that they are consistent with the provisions of this Agreement, may be needed to prevent the abuse of intellectual property rights by right holders or the resort to practices which unreasonably restrain trade or adversely affect the international transfer of technology.»

A decision perhaps almost comparable in importance to the TRIPS agreement for patent law was the 1988 legal opinion of the U.S. Supreme Court to grant patents on life, the so-called «onco mouse» (see Shiva, 2001: 1-3). The patentability criteria have generally been relaxed during the last forty years. In the United States, the intellectual property rights regime opened up to software patents and business models, on the one hand, and living matters, on the other hand.

During the Uruguay Round (from 1986-1994 involving 123 contracting parties), well-organized groups of (multinational) corporations, who are the most likely to benefit from the treaty, in Europe and Japan as well as the United States lobbied policy makers heavily in favor of ensuring that *Intellectual Property Rights* (IPRs) would be part of the agreement. Joseph Stiglitz (2006:105) is very explicit in his judgment about whose interests were at stake in negotiating the TRIPS agreement: TRIPS «had been long sought by the United States and other advanced industrial countries in order to force other countries to recognize their patents and copyrights [...] TRIPS was designed to ensure high-priced medicines.» A U.S. Consular official in China who preferred to remain anonymous is quoted in an essay in the *New York Times*: «Nothing has a higher priority in our trade policy than the fight to protect American intellectual property. For us, this is just as important a task as the fight against weapons of mass destruction.»³⁰

The corporate lobby also succeeded in placing much of the oversight of the treaty in private hands. Corporations filed complaints, which were then taken up by official bodies (cf. Richards, 2004:13-16). More than one hundred countries signed the treaty. Today, most countries in the world, no matter how tiny, have patent offices.³¹ The drafting and enactment of the TRIPS treaty generally manifests the influence of the nation-state as a motor of globalization.

Developing countries signed TRIPS in return for the promise of liberalizing world trade. Despite the broad assent to the TRIPS rules, the standards continue to remain controversial. Critics from peripheral states, for example, complain that the special economic and political interests of the developed world and its multinational corporations are protected rather than global health and economic prosperity.

Writing on the history of intellectual property laws, Hannes Siegrist (2019: 32; also, Machlup, 1958) noted that the «concept of intellectual property emerges from the formative periods of modern culture, science and economics. It

30 Ted Fishman, «Manufakture,» *New York Times*, January 9, 2005, p.40.

31 See «Inventor challenges a sweeping revision in patent law,» *The New York Times*, August 26, 2012.

was developed in the eighteenth and nineteenth centuries in American and European culture-producing states with the objective of protecting the individual creative and commercial work of certain groups of the affluent and educated middle classes and protecting their special entitlements and special position during the transition from traditional aristocratic and profession-based society to modern class society.» Whether patent legislation from an analog age can still fulfill its function in the digital age is an open question.

In addition, American universities were allowed to patent research successes achieved with the help of state funding under the Bayh-Dole Act passed in 1980. However, the number of patents granted to U.S. universities had already increased before 1980, but after 1980 it rose by 300 percent (see Berman (2008).³²

Importantly, the TRIPS agreement extends the life of a patent over what many countries stipulate; patent protection is granted for 20 years. As Maggi and Ossa (2020:5) note with respect to the contemporaneous politics of TRIPS: «A common concern is that stronger IPRs benefit developed countries at the expense of developing countries, and possibly at the expense of efficiency, by allowing firms from developed countries to charge higher prices and preventing firms from developing countries from catching up. Some observers even see TRIPS as a key reason for the current stalemate at the WTO.» The genealogy of TRIPS exemplifies the iron tenet that global rules tend to favor high-income countries and are often set in accordance with the special interests of large powerful countries. The developing countries are shut out from effectively participating in writing global rules (cf. Korinek and Stiglitz, 2021: 31-32).

The end of the Soviet Empire politically promoted this development. To participate in world trade and be present in foreign markets, each member country must create a legal framework that corresponds to the patent law in the economically dominant countries of the world. In addition, the trans-national association of the largest patent offices of the United States, Europe and Japan has created a global network of knowledge governance, which leads to a «clandestine» alignment of patent law (Drahos, 2010).³³ In 1996, the *World Intellectual Property Organization* (WIPO) of the UN was established as

³² The following figures are all taken from the annual report of the *World Intellectual Property Organization* (WIPO, 2020).

³³ For American universities it is in addition relevant that they were allowed to patent research successes achieved with the help of state funding under the Bayh-Dole Act passed in 1980. However, the number of patents granted to U.S. universities had already increased before 1980, but after 1980 it rose by 300 percent (see Berman (2008)).

an «appendage» to the WTO. The WIPO developed a copyright agreement based on TRIPS, which further tightened copyright regulations.³⁴ It is difficult to overestimate the importance of TRIPS rules; Vandana Shiva's (2001:3) broad classification of the consequences of global treaties is therefore accurate: «The universalization of patents to cover all subject matter, including life forms, has resulted in patents invading our forest and farms, our kitchens, and our medical plant gardens. Patents are now granted not just for machines but for life forms and biodiversity; not just for new inventions but for the knowledge of our grandmothers.»

The sheer number of patents provides only limited information: Nevertheless, a brief word on the volume of patents granted worldwide over the past decades and the number of recent «active» patents (patents in force):³⁵ the number of patents granted in 2005 was approximately 700,000; in 2009, it increased to 1,400,000. In 2019, 3,224,200 patents were filed worldwide; almost half of which were from China. Asia's patent offices received 65 percent of all patent applications. In 2019, 15 million patents were «active» worldwide; the largest number was in the U.S. (3.1 million), followed by China (2.7 million). Japan (2.1 million) and South Korea (1 million). More than half of the patents active in the U.S. are from foreigners; China's comparable number in 2019 was 72.1 percent of all active patents. American citizens/companies filed the majority of all patent applications outside their home country. Patents typically have a term of twenty years. Patent holders must pay a fee to keep a patent active. Only 18.6 percent of all patents were protected for the full 20-year term.

The relevant question for me arising from the consequences of the TRIPS Agreement as well as subsequent agreements is, what are the consequences of globally effective patent law or the enclosure of the knowledge commons (Boyle, 2003), i.e., the privatization of knowledge capital, the knowledge asymmetries for the distribution of the benefits from the rights to knowledge capital? One assumption would be that massive inequality in income/wealth as well as in other benefits, such as individual and collective access to knowledge, can result from the containment of intellectual property and the (exploitation) rents such a patent regime permit. The fencing in of additional knowledge results in an increase in the wealth of those who have been assigned control of property rights. Beginning in the 1980s, a significant portion of the wealth of large corporations, which tended to be the main beneficiaries of the new

34 <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>

35 The following figures are all taken from the annual report of the *World Intellectual Property Organization* (WIPO, 2020).

global patent system derives «not so much by their machines and building as by their intellectual monopolies. Patents, copyrights, and trademarks now constitute the bulk of the big corporations' assets» (Pagano, 2018).

Linked to the establishment of TRIPS is, in its wake, a significant increase in global value chain trade (GVC): For example Gereffi, 2014; Durand and Milberg, 2020). Stricter International Property Rights enable not only more GVC trade but also that the rents from the expansion would largely go to the large firms; that is, the fencing in of additional knowledge leads to an increase in the wealth of those who have been given control over property rights. This also applies to the employees of companies that benefit disproportionately from knowledge monopolies:

Firms endowed with a greater amount of intellectual capital not only earn much greater returns on the capital that they invest but also, by investing more in the firm-specific skills of their workers, they pay higher wages. In turn, the possibility of making investments in human capital specific to private intellectual property is an important reason for the high return on invested capital (Pagano, 2018: 363).

A general theme that follows from these observations concerns the transformation of the economic system itself given its widely acknowledged and growing dependence on knowledge and the legal encoding of large swathes of additional knowledge, the motor of economic growth in knowledge societies and, of course, knowledge capitalism.

One broad-based answer to my question about the societal attributes of knowledge capitalism is made more consequential by virtue of the fact that patent protection is not merely a technical, legal or economic matter, but also that patent rights have global, social, economic and political effects, particularly, to a significant extent, on social inequality and the balance of power between companies, regions and countries. This problem of inequality can be reinforced by a more comprehensive definition of what is in principle patentable, for example business practices, designs or biotechnological products (living matters). A multiplier function is provided by the fact that additional knowledge that is then patented by private companies was originally financed by the public sector: 'Much of the research that really matters to the biotechnology industry and pharmaceutical industry goes on taxpayer expense in public universities« (Drahos und Braithwaite, 2002:15).

The more formal definition of intellectual property and property rights by the legal scholar Lawrence Lessig (1999: 134-135) in his volume *Code and other Laws of Cyberspace* is instructive:

Intellectual property rights are a monopoly that the state gives to producers of intellectual property in exchange for their production of it. After a limited time, the product of their work becomes the public's to use as it wants. This is Communism at the core of our Constitution's protection of intellectual property. This «property» is not property in the ordinary sense of that term. [...] Taken together, these rules give the creator significant—but not perfect—control over the use of what he produces. They give the public some access, but not complete access. They are balanced differently from the balance the law strikes for ordinary property—by design. They are constitutionally structured to help build an intellectual and cultural commons.

The protection of intellectual property in the sense of intellectual property law (copyright and related rights; *Intellectual Property Rights* (IPR) should, if this is indeed the case, create incentives for innovation (Stiglitz and Greenwald, 2014: 429-456). The counterpart to copyright-protected intellectual property is the public domain, intellectual property as common property or, as I call it, it is part of the global commons of knowledge. However, there is justified suspicion or even fear that companies have an interest in promoting exactly the opposite (Stiglitz, 2002:245), namely the increased monopolization of knowledge advances. This suspicion is reinforced by the fact that additional knowledge is the most important resource for future inventions and profits in knowledge capitalism.

Belloc and Pagano (2012: 473), for example, refer to so-called «patent pools» (collectively supported by several companies) and anticipatory patenting, which only large companies can afford to do to avoid being hindered in their business practices (specialization restrictions) by lawsuits from other companies. More recently, «11 firms, including Sun Microsystems, Motorola, Hewlett-Packard, Verizon Communications, Cisco Systems, Google and Ericsson, [...] become members of AST (*Allied Security Trust*), a joint trust which is a patent holding company that helps protect members against patent infringement lawsuits.» Patent cartels take over the function of traditional cartels that are strongly opposed by law in many countries. In both cases, with respect to the protection of their own patents and the application of new, patented knowledge, small companies rarely have a chance.

In short, attention to patents should play a central role in the analysis of modern societies as knowledge societies turn into knowledge-based monopolies; and within as well as across knowledge societies, patents should play a crucial role in the analysis of the knowledge-based economy, social inequa-

lity, geopolitics, innovation, the motive structure of knowledge societies and the politics of knowledge societies. One of the foremost moral and political dilemmas that knowledge capitalism faces is that patents as expressions of capacities to act may far too rigorously encode knowledge and, as a result, fail to consider the rights of societies and individuals who have a profound need to use the encoded knowledge; the context of a pandemic would furnish a prime example but so would be the threat of environmental damage and withholding knowledge and technological inventions that may prove essential for adaptive measures. On the other hand, the actual financial benefits that accrued to either the organization or the individuals for inventions that transformed our lives, for example, in the case of the inventions that led to computing, the green revolution, television or antibiotics were small. The principal motives of the inventors were not, so it seems, financial in nature (cf. Kay, 2003: 258). Many of the most consequential discoveries were initiated, supported and developed by government agencies and public funding. It follows that the question is not new but appears to be on solid ground: Is it time to fix patent law? However, first, a brief reference to a blind spot and the reasons for the blind spot in the usual narrative of the power of knowledge and thus the power of patents can be in a kind of magic triangle: power, knowledge, and patents (laws).

The current development of artificial intelligence is another stage in the development of knowledge capitalism and its monopolistic tendencies. AI technologies are being used to design new materials, and optimize manufacturing processes, drug discovery, and other processes such as human resource decisions. Patents are granted not only for human-induced inventions but also for novel technical solutions. In October 2023, the World Intellectual Property Organization (WIPO) reported a significant increase in AI-related patent applications worldwide. According to WIPO's 2019 report, more than 340,000 AI-related patent applications were filed worldwide. Over half of these patents were published between 2013 and 2018. Companies account for 26 of the top 30 AI-related patent filers. As Anke Moerland (2024: 362) noted, «the proliferation and continuously increasing sophistication of AI technologies requires us to rethink fundamental, human-centric concepts of IP law.» For example, how does intellectual property law ensure that basic AI technologies are available to others at a reasonable price?»

AI-driven development is also represented by the infrastructural power, owned, and controlled by large technology companies, that emanates from cloud platforms. Cloud platforms are online services that provide computing resources such as storage, processing power, and networking over the Inter-

net. These platforms enable users to develop, deploy, and manage applications and services without the need for physical hardware or traditional data centers.

Conclusions

The modern economic order, particularly in the context of the knowledge economy, has undergone significant transformations over the past decades. The evolution from industrial capitalism to knowledge capitalism reflects a shift in the primary sources of economic value, from physical capital and labor to knowledge and intangible assets.

One of the key insights from my analysis is the increasing importance of intellectual property rights (IPRs) in shaping the modern economy. Patents, copyrights, and trademarks have become critical tools for corporations to maintain competitive advantages, generate monopoly profits, and control access to knowledge. The rise of knowledge capitalism has led to a concentration of economic power in the hands of a few large corporations, particularly in the technology sector, which dominate through their control of digital ecosystems, data, and proprietary algorithms. This concentration of power has significant implications for social inequality, as the benefits of knowledge capitalism are disproportionately accrued by those who own the means of knowledge production.

My paper also highlighted the role of the state in facilitating and regulating knowledge capitalism. While the state has historically played a role in protecting intellectual property, its involvement has become more pronounced in the era of knowledge capitalism. Governments are increasingly tasked with balancing the need to incentivize innovation through IPRs while also addressing the negative consequences of monopolistic practices, such as reduced competition, higher prices, and limited access to knowledge. The tension between these objectives is particularly evident in the global context, where international agreements such as the TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) have created a framework for the global enforcement of intellectual property rights, often favoring developed countries and large multinational corporations.

Furthermore, the paper underscored the transformative impact of artificial intelligence (AI) and cloud computing on knowledge capitalism. The infrastructure power of large tech firms such as Amazon, Google, and Microsoft, which control the majority of the global cloud computing market, has created new barriers to entry for smaller firms and start-ups. The monopolistic tendencies of these corporations are reinforced by their ability to leverage vast

amounts of data, financial resources, and proprietary technologies, making it increasingly difficult for new players to compete. This concentration of power in the hands of a few tech giants raises important questions about the future of innovation, competition, and economic inequality.

In conclusion, the modern knowledge economy represents a significant departure from traditional forms of capitalism; however, this shift has also led to new challenges, including the concentration of economic power, the erosion of competition, and the exacerbation of social inequality. As we move forward, it will be crucial for policymakers, businesses, and society at large to address these challenges and ensure that the benefits of the knowledge economy are more equitably distributed. This may require rethinking the role of intellectual property rights, fostering greater competition in the technology sector, and developing new regulatory frameworks to balance the interests of innovation, access to knowledge, and social welfare.

References

- Akcigit, Ufuk, John Grigsby, and Tom Nicholas (2017), «The Rise of American Ingenuity: Innovation and Inventors of the Golden Age,» *NBER Working Paper* No. 23047.
- Autor, David, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson und John van Reenen (2020), «The fall of the labor share and the rise of superstar firms,» *The Quarterly Journal of Economics*, 135: 645–709.
- Barkai, Simcha (2020), «Declining labor and capital shares,» *Journal of Finance* 75:2421–2463.
- Beck, Ulrich (2011), «Herrschaft in der zweiten Moderne: Das Meta-Machtspiel,» S. 284-303 in Wolfgang Bonß and Christoph Lau (eds.), *Macht und Herrschaft in der*
- Belloc, Filippo and Ugo Pagano (2012), «Knowledge Enclosures, forced specializations and investment crisis,» *European Journal of Comparative Economics* 9: 445–483.
- Berman, Elizabeth Popp (2008), «Why did universities start patenting?» *Social Studies of Science* 38:835–871.
- Blaug, Mark (2005), «Why Did Schumpeter Neglect Intellectual Property Rights?» *Review of Economic Research on Copyright Issues* 2: 69-74.
- Boldrin, Michele and David K. Levine (2013), «The case against patents,» *Journal of Economic Perspectives*, 27: 3-22.
- Burton-Jones, Alan (1999), *Knowledge Capitalism: Business, Work, and Learning in the New Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Cockburn, Iain M., Jean O. Lanjouw, and Mark Schankerman (2014), «Patents and the global diffusion of new drugs,» *NBER Working Paper* No. 20492 September 2014, Revised October 2014 w20492.
- Contreras, Jorge L. (2021), *The Genome Defense: Inside the Epic Legal Battle to Determine Who Owns Your DNA*. Chapel Hill, NC: Algonquin.
- Coriat, Benjamin and Fabienne Ors (2002), «Establishing a new intellectual property rights regime in the United States: Origins, content and problems,» *Research Policy*, vol. 31: 1491–507.
- Cowgill, Bo, Andrea Prat and Tommaso Valletti (2024), «political power and market power,» *National Bureau Working Paper* 33255 <http://www.nber.org/papers/w33255>
- David, Paul A. (2000), «A tragedy of the public knowledge ‘commons’? Global science, intellectual property and the digital technology boomerang,» SIEPR Discussion Paper No. 00-02. Stanford Institute for Economic Policy Research.
- Deaton, Angus (2024), «In economics, do we know what we are doing?» *Chronicle of Higher Education* March 24, 2024. <https://www-chronicle-com.login.ezproxy.library.ualberta.ca/article/in-economics-do-we-know-what-were-doing>

- Diessner, Sebastian, Niccolo Durazzi, Hanna Kleider, Federico Filetti, and Simone Tonelli (2025), «The Transition to the knowledge economy in advanced capitalist democracies: A new index for comparative research, Forthcoming in *Socio-Economic Review*.
- Drahos, Peter (2010), *The Global Governance of Knowledge*: Patent Offices and their Clients. Cambridge: Cambridge University Press.
- Drahos, Peter and John Braithwaite (2002), *Information Feudalism*. Who Owns the Knowledge Economy? London: Earthscan.
- Durand, Cédric and William Milberg (2020), «Intellectual monopoly in global value chains,» *Review of International Political Economy* 27: 404–429.
- Funk, Jeffrey (2018), «Beyond patents,» *Issues in Science and Technology* 34: 48-54.
- Galbraith, James K. and Jing Chen (2025), *Entropy Economics*. The Living Basis of Value and Production. Chicago: University of Chicago Press.
- Gereffi, Gary (2014), «Global value chains in a post-Washington Consensus world,» *Review of International Political Economy*, 21: 9–37.
- Gorz, André (2002), «Welches Wissen? Welche Gesellschaft,» pp. 2-24 on *Heinrich-Böll-Stiftung* (ed.): *Gut zu wissen. Links zur Wissensgesellschaft*. Münster: Dampfboot Verlag.
- Grassmuck, Volker (2002), „Wissenskommunismus und Wissenskapitalismus, pp. 149-160 in Karsten Weher, Michael Nagenborg and Helmut F. Spinner (eds.), *Wissensarten, Wissensordnungen, Wissensregime*. Beiträge zum Karlsruher Ansatz der integrierten Wissensforschung. Wiesbaden: Springer.
- Heer, Christopher, Malcolm Harvey, Ephraim Stulberg, Annaette Latoszewski and Daryna Kutsyna (2024), «Determining the value of your intellectual property,» Christopher Heer Professional Corporation operating as Heer Law, Toronto, Ontario, Canada; <https://www.heerlaw.com/determining-value-intellectual-property>
- Hoffmann, Florian, David S. Lee and Thomas Lemieux (2020), «Growing Income Inequality in the United States and Other Advanced Economies,» *Journal of Economic Perspectives* 34: 52–78.
- Kalsi, Priti and Zachary Ward (2025), «The Gilded Age and Beyond: The Persistence of Elite Wealth in American History, *NBER Working Paper* No. 33355; <http://www.nber.org/papers/w33355>
- Kay, John (2003), *The Truth about Markets*. Their Genius, their Limits, their Follies. London: Allen Lane.
- Korinek, Anton and Joseph E. Stiglitz (2021), »Artificial Intelligence, Globalization, and Strategies for Economic Development«, *NBER Working Paper* No. 28453.
- Korinek, Anton, and Ding Xuan Ng (2017), «The macroeconomics of superstars,» *Mimeo*. <http://www.korinek.com/download/Superstars.pdf>
- Kuznets, Simon (1955), «Economic growth and income inequality,» *American Economic Review* 65: 1-28.

- Lessig, Lawrence (1999), *Code and other Laws of Cyberspace*. New York: Basic Books.
- Lindblom, Charles E. (1973), *Politics and Markets*. New York: Basic Books.
- Lindblom, Charles E. (1995), «Market and democracy – obliquely,» *PS: Political Science & Politics* 28: 684-688.
- Lindblom, Charles E. (2001), *The Market System. What It Is, How It Works, and What To Make of It*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Machlup, Fritz (1958), An Economic Review of the Patent System. Study of the Subcommittee on Patents, Trademarks, and Copyrights of the Committee on the Judiciary, United States Senate, Study No. 15. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Maggi, Giovanni and Ralph Ossa (2020), «The political economy of deep integration,» NBER Working Paper <http://www.nber.org/papers/w28190>.
- Mannheim, Karl. (1930), «Über das Wesen und die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens. Ein Beitrag zur Wirtschaftssoziologie,» *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 63: 440-512.
- Marx, Karl ([1939–1941] 1953), *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*. Frankfurt am Main: Europäische Verlagsanstalt.
- May, Christopher (2000), *The Global Political Economy of Intellectual Property Rights: The New Enclosures*. London: Routledge.
- May, Christopher (2006), «Social limits to the commodification of knowledge: ten years of TRIPs,» *Journal of Institutional Economics* 2: 91-108.
- Milanovic, Branko (2016), *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Moerland, Anke (2024), «Intellectual Property Law and AI,» pp. 362-383 in Ernest Lim and Phillip Morgan (eds.), *The Cambridge Handbook of Private Law and Artificial Intelligence*, Cambridge: Cambridge University Press, 2024.
- Morozov, Evgeny (2022), «Critique of techno-feudal reason, *New Left Review* 133/134: 89-126.
- Pagano, Udo (2018), «Knowledge as a global common and the crisis of the learning economy,» pp. 353–373 in Martin Guzman (ed.), *Joseph Stiglitz and the Twenty-First Century Economics*. New York: Columbia University Press.
- Pagano, Ugo (2014), »The crisis of intellectual monopoly capitalism«, *Cambridge Journal of Economics* 38:1409–1429.
- Page, Benjamin I. and Martin Gilens (2017), *Democracy in America? What Has Gone Wrong and What We Can Do About It*. Chicago: University of Chicago Press.
- Piketty, Thomas ([2013] 2014), *Capital in the Twentieth Century*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Piketty, Thomas (2006), «The Kuznets Curve yesterday and Tomorrow,» pp. 63–72 in

- Abhijit Vinayak Banerjee, Roland Benabou and Dilip Mookherjee (eds.), *Understanding Poverty*. Oxford: Oxford University Press.
- Piketty, Thomas, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman (2018), «Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States,» *Quarterly Journal of Economics* 133: 553–609.
- Polanyi, Karl ([1944] 2001), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Foreword by Joseph E. Stiglitz. With a New Introduction by Fred Block. Boston: Beacon Press.
- Richards, Donald G. (2004), *Intellectual Property Rights*. Armonk, New York: M.E. Sharpe.
- Rikap, Cecilia (2023), «Capitalism as usual,» *New Left Review* 139, January February.
- Robinson, Keith W. and Joshua T. Smith (2018), «Emerging technologies challenging current legal paradigms,» *Minnesota Journal of Law of Science and Technology* 19: 355-372.
- Saez, Emmanuel, and Gabriel Zucman (2016), «Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data,» *Quarterly Journal of Economics* 131:519–78.
- Schaake, Marietje (2024), *The Tech Coup. How to Save Democracy from Silicon Valley*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Schwartz, Herman Mark (2019), «American hegemony: intellectual property rights, dollar centrality, and infrastructural power,» *Review of International Political Economy*, 26: 490–519.
- Schwartz, Herman Mark (2021b), «Manufacturing stagnation,» *Phenomenal World* November 4, 2021; <https://www.phenomenalworld.org/analysis/manufacturing-stagnation/>
- Sell, Susan K. (2003), *Private Power, Public Law: The Globalisation of Intellectual Property Rights*.
- Sell, Susan K. (2010), «The rise and rule of a trade-based strategy: Historical institutionalism and the international regulation of intellectual property,» *Review of International Political Economy* 17:762–790.
- Shiva, Vandana (2001), *Protector or Plunder? Understanding Intellectual Property Rights*. London: Zed Books.
- Siegrist, Hannes (2019), «Intellectual property rights and the dynamics of propertisation, nationalization, and globalization in modern cultures and economies,» pp.. 19–47 in Hannes Siegrist and Augusta Dimou (eds.), *Expanding Intellectual Property*. Budapest: Central European University Press.
- Sinnreich, Aram (2019), *The Essential Guide to Intellectual Property*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Soskice, David (2022), «The United States as radical innovation driver: the politics of

declining dominance? pp. 321-350 in Jacob S. Hacker, Alexander Hertel-Fernandez, Paul Pierson, and Kathleen Thelen (eds), *American Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Spinner, Helmut F. (2002), «Wissenskommunismus für Wissenskapitalisten – Anachronismus oder Futurismus des Informationszeitalters,» pp. 295-324 in Klaus Peter Dencker (ed.), *Die Politik der Maschine* 5. Hamburg: Kulturbörde Hamburg.

Stehr, Nico (1994), *Knowledge Societies*. London: Sage.

Stehr, Nico (2022), *Knowledge Capitalism*. New York: Routledge.

Stehr, Nico and Marian Adolf (2017), *Knowledge*. Second Edition. London: Routledge.

Stiglitz, Joseph E. (2006), *Making Globalization Work*. London: Penguin Books.

Stiglitz, Joseph E. (2002), *Globalisation and its Discontents*, London: Allen Lane, The Penguin Press.

Stiglitz, Joseph and Bruce C. Greenwald (2014), *Creating a Learning Society. A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*. New York: Columbia University Press.

Veblen, Thorstein (1908), «On the nature of capital: Investment, intangible assets, and the pecuniary magnate,» *The Quarterly Journal of Economics* 23:104–136.

Weber, Max ([1922] 1978), *Economy and Society*. An Outline of an Interpretive Sociology. Edited by Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley. California: University of California Press.

Winseck, Dwayne (2019), «Internet infrastructure and the persistent myth of U.S. hegemony,» S.93–120 in Blanye Haggart et al. (eds.), *Information, Technology and Control in a Changing World*. London: Palgrave.

World Bank (2024), *The Middle-Income Trap*. World Development Report 2024. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2020), *World Intellectual Property Report*. Geneva: World Intellectual Property Organization.

La transición hacia la economía del conocimiento en Alemania durante el periodo 1990-2020

Marcos Machado Cruz

Departamento de Historia de
la Universidad de La Habana
Cuba

Resumen: La transformación de las economías de los países centrales del sistema-mundo capitalista desde la posguerra formó parte de un proceso más profundo de transición del capitalismo industrial al del conocimiento. Arribada la década de los noventa, estas economías habían incorporado profundas transformaciones en lo que respecta a una creciente presencia del conocimiento en los procesos productivos y la generación de valor. El artículo aborda la transición hacia la economía del conocimiento en el periodo 1990-2020 en Alemania, una de las economías centrales, con un modelo particular de capitalismo. Su transición también presentó peculiaridades ya que estuvo centrada en mantener el rol de la manufactura como actividad económica principal, a diferencia de la mayoría del resto de las economías centrales. La evolución de los componentes tecnológico, innovativo y formativo en efecto estuvo enfocada en fortalecer y profundizar la actividad manufacturera en la economía del conocimiento alemana en el periodo.

Palabras clave: Economía del Conocimiento; Transición; Alemania; Modelo Alemán.

The Transition toward the Knowledge Economy in Germany during the 1990–2020

Abstract: The postwar transformation of the economies of the core countries of the capitalist world system was part of a deeper process of transition from industrial to knowledge capitalism. By the 1990s, these economies had incorporated profound transformations with regard to the growing presence of knowledge in production processes and value generation. This article addresses the transition to a knowledge-based economy during the period 1990-2020 in Germany, one of the core economies with a particular model of capitalism. Its transition also presented peculiarities as it focused on maintaining the role of manufacturing as the main economic activity, unlike most other core economies. The evolution of the technological, innovative, and training components was indeed focused on strengthening and deepening manufacturing activity in the German knowledge-based economy during this period.

Keywords: Knowledge Economy; Transition; Germany; German model.

Introducción

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial (SGM) comenzaron a manifestarse una serie de transformaciones en los países capitalistas centrales del sistema-mundo capitalista. Los cambios afectaron la naturaleza de los procesos productivos y avanzaron hacia la dirección en la cual el conocimiento pasó a tener mayor presencia en la generación de valor y las cadenas productivas. El periodo comprendido desde la década de los setenta hasta la de los noventa del pasado siglo, vio consumada la transición del capitalismo industrial al capitalismo del conocimiento (Domínguez, 2022; Stehr, 2022; Sánchez, 2021) al menos en el centro del sistema-mundo capitalista.

La década de los años setenta fue crítica en lo que respecta a la consumación de los cambios que signaron la definitiva aceleración y consolidación de la transición hacia el capitalismo del conocimiento. Dos procesos embebidos en dicha transición y ocurridos a lo largo de la década pueden considerarse como catalizadores. En primer lugar, la ocurrencia de continuas crisis políticas y económicas, a modo de shocks externos, que coincidieron con manifestadas limitaciones endógenas del modelo de capitalismo de bienestar o neokeynesiano establecido en Europa occidental y Estados Unidos en los años posteriores a la SGM¹ (Judt, 2006; Hobsbawm, 1998). Esto llevó a la confluencia de un escenario de crisis a nivel coyuntural y estructural que tuvo profundas implicaciones para el capitalismo y en la década posterior vio el ascenso y consolidación en los países centrales del modelo neoliberal. El neoliberalismo implicó entre otros la liberalización y desregulación de las economías nacionales, así como de las instituciones de gobernanza económica internacionales (Escalante, 2015). En ese sentido hubo una transición entre coyunturas históricas signadas por un cambio de modelos de reproducción distintivos dentro del modo de producción capitalista: del modelo de bienestar al modelo neoliberal.

El otro catalizador estuvo relacionado con los profundos avances en la esfera científica y tecnológica que conformaron lo que se conoce como la Revolución de la Informática y las Comunicaciones (Digital) o Cuarta Revolución Tecnológica. Esta trajo consigo avances disruptivos como el microprocesador, la automatización industrial a gran escala y más tarde la Internet inaugurando así un nuevo paradigma tecnoeconómico. Estas nuevas tecnologías modificaron los procesos productivos y crearon otros tantos nuevos basados en ellas y a su paso reconfiguraron las relaciones que emanaban entre los componentes

1 El modelo estadounidense fue sustancialmente diferente del europeo.

y subcomponentes de los procesos económicos. Hubo una deriva hacia la mayor presencia, importancia y centralidad de la información y el conocimiento en/para la actividad económica (Pérez, 2009).

En este artículo, el foco estará sobre la economía del conocimiento y como se manifestaron sus transformaciones en una de las economías políticas centrales a nivel de sistema-mundo capitalista, Alemania. Se debe aclarar que, el capitalismo del conocimiento es un constructo teórico que contiene a la economía del conocimiento, esta última siendo la expresión económica del primero. Señalo esto porque el capitalismo suele ser identificado como una forma de organización de la actividad económica, reduciéndolo a esa área, y en ese sentido en determinada bibliografía, se emplean como similares los términos de capitalismo del conocimiento y economía del conocimiento, (Burton, 2001; Torella, 2022), fenómeno con el que no podría estar más en desacuerdo.

País que tras la SGM fue dividido y sometido a un proceso de estricta supervisión y limitación de soberanía. Por un lado, la República Federal de Alemania, RFA, anclada al bloque occidental durante la Guerra Fría, desarrolló un modelo de economía política capitalista peculiar que fue pieza clave en su recuperación económica y en su conversión en una de las economías más poderosas del mundo. Por el otro, la República Democrática Alemana (RDA), fue insertada en la órbita soviética con la consiguiente reproducción del modelo existente en la URSS. A partir de 1990, tras la debacle de los regímenes socialistas de Europa del Este, los territorios de la RDA pasaron a formar parte de la Alemania reunificada, siendo absorbidos por la RFA y de este modo se abrió una nueva etapa en la evolución de ese país. No solo las transformaciones internas provenientes de la reunificación sino también las presiones de cambio externas marcaron el inicio de una nueva coyuntura para la economía política germana, y de este trabajo, que se extiende hasta la pandemia de Covid-19 en 2020.

Fue en esos años en que se hicieron más notables las transformaciones en la economía en dirección al establecimiento de una economía del conocimiento. Si bien algunas de las manifestaciones del fenómeno ya estaban presentes desde los años setenta (Little, 1977.), no fue hasta los noventa y los primeros años del nuevo milenio que se consolidó dicho proceso en Alemania. A partir de ese momento factores como la mejora y expansión de la recopilación de estadísticas, así como de métodos para la medición de la economía del conocimiento, también influyeron en su visibilidad: hubo un aumento de los estudios sobre el tema de la mano del creciente interés de académicos y organizaciones internacionales al respecto (Marín, 2023, pp. 8 y 9).

El objetivo principal de este artículo radica en explicar cómo la economía de Alemania transitó hacia la nueva etapa de la economía del conocimiento a través de una sistematización del proceso y desde una perspectiva historiográfica. Presenta la estructura siguiente: los dos primeros apartados son de naturaleza teórica, en el primer epígrafe se abordarán las distintas conceptualizaciones del término economía del conocimiento, mediadas por su historia; en el segundo se considerarán las distintas metodologías para medir los componentes de la economía del conocimiento, serán evaluadas y empleadas para definir marcadores que permitan dilucidar que en efecto se ha efectuado una transición hacia la economía del conocimiento; en el tercer epígrafe se explicará cómo se aplican esos marcadores a Alemania, para demostrar que ha transitado hacia una economía del conocimiento, resaltando las particularidades del proceso y el contexto en que se efectuó; por último se expondrán las conclusiones.

1. Definiendo la economía del conocimiento

Como antecedentes en el tema se hallan los trabajos de J. Schumpeter y Friederich Von Hayek. El primero estableció toda una teoría sobre el peso que tenía la innovación en los ciclos económicos (Schumpeter, 1934), mientras que el segundo remarcó las estrechas relaciones entre la información y la dinámica del funcionamiento de la economía, resaltando la naturaleza subjetiva del conocimiento y las limitaciones para acceder a este (Hayek, 1937, 1945).

F. Machlup marcó un hito en los estudios sobre la también conocida como «nueva economía». En sus trabajos sobre la economía norteamericana fue el primero en señalar el incremento de la presencia del conocimiento en el PIB, que existía una relación entre este y el aumento de la productividad y que estaba ocurriendo un cambio en la naturaleza de la mano de obra, con cada vez más trabajadores dedicados a labores mentales que físicas (Machlup, 1962). Basado en una novedosa conceptualización del conocimiento fue el primero en medir la producción y distribución de todos los tipos de conocimiento en el Estados Unidos de la época. Definió a las «industrias del conocimiento» como aquellas entidades - compañías, instituciones, individuos, entre otros- que producían conocimiento y bienes o servicios de información para ellos o para terceros (Machlup, 1980, p. 228).

Otro pionero en esta temática fue Peter Drucker cuyos trabajos estuvieron enfocados en la aplicación práctica del conocimiento. Su principal aporte estuvo reflejado en la creación de la subdisciplina del *knowledge management* (gestión del conocimiento), que estudia el manejo de lo que él llamó «trabajadores del conocimiento», desde la posición de los administradores y direc-

tores de empresas. Expresó que el conocimiento, más que la ciencia, se había convertido en la base de la economía moderna (Drucker, 1969, 1992). Otros autores como (Bell, 1973, Porat, 1977 y Toffler, 1980) también aportaron a la comprensión de los cambios que se estaban dando en las economías y las sociedades contemporáneas.

A partir de los años 90 se empezó a materializar un interés de organizaciones internacionales en la economía del conocimiento y sus implicaciones. Desde 1995 la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD por sus siglas en inglés) ha abordado la economía basada en el conocimiento a través de documentos de trabajo, conferencias, informes y un programa destinado a generar nuevas mediciones. En el año 1996 emitió un documento donde analizaba las nuevas tendencias de la economía y daba directrices y guías para medirla y promoverla. En él definió la economía del conocimiento o economía basada en el conocimiento como aquella economía que, como su nombre lo indica, está directamente basada en la producción, distribución y uso del conocimiento y la información. Señala que, aunque el conocimiento siempre ha sido relevante para la actividad económica, sus efectos han ido haciéndose más relevantes para el aumento de la productividad y el crecimiento económico. En este nuevo escenario, las inversiones en investigación y desarrollo, educación y entrenamiento de la fuerza de trabajo, así como en nuevas estructuras organizativas y de dirección son claves (OECD, 1996).

Otra definición relevante es la que ofrece el Banco Mundial, el que considera una economía del conocimiento como aquella que lo utiliza como motor central del crecimiento económico, donde es adquirido, creado, diseminado y usado efectivamente para aumentar el crecimiento económico (Chen y Dahlman, 2006).

Definiciones más contemporáneas se encuentran por ejemplo en Walter W. Powell y Kaisa Snellman (2004, p. 201): la economía del conocimiento consiste en la producción y servicios basados en actividades intensivas en conocimientos que contribuyen a un acelerado paso del avance científico-técnico, así como a una rápida obsolescencia. El componente central es una mayor dependencia en las capacidades intelectuales más que en el trabajo físico o en los recursos naturales, combinado con esfuerzos para integrar mejoras en cada etapa del proceso productivo, desde el laboratorio de la I+D hasta la interacción con el cliente, pasando por la fábrica.

T. Ayan y H. Pabuccu, argumentan que la economía del conocimiento es una donde se invierte más en la calidad de la información que en capital físico, lo cual es determinante para el desarrollo económico y el incremento de

la productividad ya que la velocidad de diseminación del conocimiento es un factor importante para el crecimiento (Ayan y Pabuccu, 2018). Lüthi y otros por su parte, la definen como un tipo de economía en la cual hay una combinación estratégica de conocimiento y habilidades altamente especializados en diferentes etapas de las cadenas de valor en un contexto de lucha por el mantenimiento de la ventaja competitiva (Lüthi et al. 2011).

Como se puede apreciar, no existe una definición que pueda abarcar todos los aspectos de la economía del conocimiento, muchas son muy amplias, imprecisas y/o abstractas. Todo parte de lo difícil y enrevesado que es definir y medir el conocimiento (Chisholm, 1989; Stewart, 1997; Williamson, 2000). Predomina una identificación de los principales atributos de la economía del conocimiento sobre una definición exacta del término. Eso no ha impedido que, en determinada medida, los estudiosos hayan logrado una operatividad que ha permitido, a pesar de las dificultades, establecer parámetros para medirla y evaluarla.

2. Principales metodologías para medir los componentes de la economía del conocimiento. Los marcadores de la transición

Las limitaciones a la hora de definir la economía del conocimiento están ligadas a las restricciones existentes para realizar adecuadas mediciones que permitan un mejor análisis de la misma a través de la cuantificación de sus componentes y expresiones. En ese sentido, precursores como Fritz Machlup y Peter Drucker ya fueron mencionados. Otros en la misma línea del estudio del «capital humano» fueron Theodore Schultz y Gary Becker, más enfocados en el impacto que las inversiones en educación y la capacitación de la mano de obra tenían en la productividad económica (Schultz, 1963 y Becker, 1964).

Fue a partir de los años noventa que, de la mano de un aumento del interés de académicos y organizaciones en el tema, el consenso basado en estudios previos sobre los impactos positivos de todos estos cambios y como debían ser un imperativo para los decisores políticos, el propio avance en la transición por parte de las economías más avanzadas, así como una ampliación y perfección de los métodos de recopilación de datos, empezaron a aparecer estudios más abarcadores sobre el tema.

Fue también el tiempo donde surgieron los primeros índices - cada uno compuesto por determinados indicadores y subindicadores- que buscaban cuantificar y precisar la intensidad del proceso, capturando *inputs* y *outputs* o elementos de causa y efecto relacionados con el conocimiento en la economía. Para medir la economía del conocimiento existen dos agrupaciones de métodos: una a nivel de empresa individual -microeconómico- y otra a nivel de

macroeconomía. En este trabajo interesa el segundo nivel. A este nivel los modelos suelen estar más orientados a demostrar la relación entre la creación y distribución del conocimiento y su impacto en la producción de riqueza -crecimiento económico. Inicialmente centrados alrededor de los indicadores que expresaban la producción de conocimiento – sobre todo cantidad de artículos científicos y de patentes- con el paso del tiempo se fueron integrando indicadores «*blandos*», relativos a factores socioculturales, unidos a los que reflejaban la difusión del conocimiento y su impacto en las medidas (Katuščáková, Capková y Grečnár, 2023).

Llevar a cabo esta tarea se ha traducido en ingentes esfuerzos para sobrellevar su inherente complejidad, lo cual se ha reflejado en la existencia de metodologías variadas, unas veces complementadas, otras veces enfrentadas. La fuente principal que alimenta las metodologías y análisis provienen de los datos recogidos por las instituciones nacionales de estadísticas. Otra menor parte proviene de las propias organizaciones internacionales – aunque en muchos casos estas emplean las de los burós nacionales de estadísticas.

La primera organización en concretar esfuerzos alrededor de un marco metodológico para el monitoreo de la economía del conocimiento en sus países miembros fue la OECD en el año 1995, con el objetivo principal de formular recomendaciones de políticas públicas (OECD, 1995). La OECD no ofrece un índice general que represente la totalidad de la economía del conocimiento, sin embargo, a lo largo de todos estos años ha desarrollado diversas metodologías -con índices de componentes de la economía del conocimiento. Con el paso del tiempo han sido modificadas, incluyendo y sustrayendo indicadores, agrupándolos y reagrupándolos en categorías y en base a ello han publicado compendios de estadísticas anuales y materiales de investigación que han servido de guía tanto para académicos como para administradores públicos.

Inicialmente centradas en componentes relacionados con la ciencia y la tecnología, tanto de entrada como de salida, sus mediciones luego se fueron extendiendo a la industria y otros sectores. Algunas de las categorías iniciales eran: Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), Recursos Humanos en Ciencia y Tecnología, Patentes, Informática y telecomunicaciones (TIC), Flujos de conocimiento y empresas globales, Impacto del conocimiento en las actividades productivas, entre otros (Katuščáková, Capková y Grečnár, 2023). Durante el segundo lustro de la primera década del siglo XXI, iniciaron la publicación de los índices relacionados con los capitales intangibles. Estos representan al capital no físico, generador de valor pero que es muy difícil de cuantificar. Describe la manifestación del conocimiento como mercancía, y su cada vez mayor presencia en los procesos productivos es una característica

fundamental de las economías y el capitalismo del conocimiento². Según la metodología empleada por la OECD, basado en los estudios de Carol Corrado, Charles Hulten y Daniel Sichel, el capital intangible se compone de las siguientes tres métricas: información computarizada, propiedad innovadora y competencias económicas. Al mismo tiempo, cada una de ellas está conformada por otros tantos elementos. Este enfoque permite calcular el stock de capital intangible y su contribución al crecimiento en productividad y en PIB ampliado (Corrado et. al, 2005).

El Banco Mundial (BM) es otra institución que en 1999 elaboró su propio marco para medir la economía del conocimiento, basado en la *Knowledge Assessment Methodology (KAM)*, y hasta 2012 emitió actualizaciones de sus dos índices al respecto, el *Knowledge Economy Index (KEI)* y el *Knowledge Index (KI)*. Con un alcance mayor que la OECD, procesaban los datos de 128 países, y sus indicadores reflejaban un mayor alcance sectorial, más holístico, buscaba tener en cuenta más dimensiones de la economía del conocimiento. Estaba conformado por cuatro pilares: 1) Incentivos económicos y régimen institucional, 2) Educación, 3) Innovación y 4) Tecnologías de la Informática y las Comunicaciones (TICs) cada uno subdividido en tres indicadores.³

Desde 2017, una iniciativa conjunta entre el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP) y la Fundación Mohammed Bin Rashid Al Maktoum Knowledge Foundation (MBRF), introdujo el *Global Knowledge Index (GKI)*, el cual abarca entre 136 y 155 países. El objetivo del GKI es medir el concepto multidimensional de conocimiento en relación a la economía del conocimiento y a la sociedad del conocimiento. Es también un índice compuesto, que consiste en siete pilares y sus divisiones y subdivisiones que también ha atravesado por diversas reconfiguraciones (UNDP y MBRF, 2019). Otros índices relevantes, aunque con menos alcance geográfico y sectorial son el *Global Innovation Index (GII)*, el *European Innovation Scoreboard (EIS) – Summary Innovation Index (SII)* y el *Digital Economy and Society Index (DESI)*. Estos indicadores nos permiten observar el comportamiento de sectores clave de la nueva economía y determinar la ocurrencia o no y hasta qué grado, de la transición a la economía del conocimiento.

Una transición en su acepción más básica y elemental, es un concepto que proviene de la física, más exactamente en referencia a la «transición de fase». No son más que los cambios de estado entre dos o más fases físicas como hielo, agua líquida y vapor de agua, entre otras tantas que abundan en el mundo

2 Para profundizar sobre los capitales intangibles, véase Adam y Oleksak, 2010 y Haskel y Westlake, 2018.

3 Para más detalles sobre el KEI y el KI, véase Chen y Dahlman, 2006.

físico (Gross, 2008). Con el paso del tiempo, su empleo fue ampliándose a muchas áreas del conocimiento, donde se han extrapolado el significado físico original, aunque manteniendo la esencia de reflejar un cambio de estado, etapa, entre otros tantos.

En economía, las transiciones suelen entenderse como los procesos de cambios de un régimen de organización de la economía a otro, como fenómenos de tipo sistémicos, puramente económicos o multidimensionales en dependencia del autor o la corriente de pensamiento, no lineales y que se dan a diversas escalas (región, país, global) (Marx, 2008; Schumpeter, 1942; North, 1990; Sachs, 1993; Stiglitz, 1994). En historiografía se abordan de una manera similar, aunque con un enfoque más multidimensional y holístico, con escalas más variables tanto a nivel espacial como temporal (Pirenne, 1974; Dobb, 1985; Sweezy, 1985; Braudel, 1984; Bloch, 1986, Domínguez, 2017).

Teniendo en cuenta que los cambios orientados hacia la transición a la economía del conocimiento son considerados una tendencia global, varios autores han establecido sus propios criterios para la identificación de uno. Según I. Dudová los requisitos para dicho cambio incluyen una larga tendencia de incremento gradual en el peso de los capitales intangibles en los factores de producción, así como la emergencia y el crecimiento de la difusión de la información y las tecnologías de las comunicaciones (Dudová, 2011). Para D. Sundać e I. F. Krmpotić una transición en este sentido está basada en cuatro elementos básicos: inversión de larga duración en educación, predominio de habilidades innovativas en la mano de obra, la modernización de la base informática y la creación de un ambiente favorable para los negocios (Sundać y Krmpotić, 2011).

L. Nicolescu y O. Nicolescu por su parte consideran que la economía del conocimiento está basada en tres pilares: el conocimiento, que es convertido en el contenido de los procesos de compra, venta y producción; la transformación del conocimiento en activos, ganando mayor rol que los de tipo financiero o los de tipo material; y la capitalización del capital intelectual por medio de la creación de una nueva terminología, nuevos métodos, tecnologías y estrategias (Rosca, 2006, p. 63). D. H. Chen y C. J. Dahlman consideran que una transición de este tipo incluye elementos como inversiones en educación, el desarrollo de capacidades de innovación, la modernización de la infraestructura informática y poseer un ambiente económico proclive a las transacciones de mercado (Chen y Dahlman, 2006).

Partiendo del núcleo base que permite identificar a una economía como economía del conocimiento, el cual no es otro que el predominio de las actividades basadas en el conocimiento en la producción de bienes y servicios;

apoyado en la bibliografía consultada, existen tres componentes (marcadores) que agrupan una serie de fenómenos que considero indispensables para identificar una economía del conocimiento o que ha habido una transición hacia la misma; desde un punto de vista generalista y sin definir límites específicos, presento una valoración cualitativa basada en las mediciones cuantitativas disponibles:

1. Penetración de las tecnologías de la informática y las comunicaciones en las actividades productivas, digitalización y automatización de los procesos productivos, corrimiento estructural de las actividades económicas hacia el sector terciario (Componente tecnológico).
2. Altos niveles de innovación, inversión en I+D, publicaciones científicas, patentes (Componente innovativo).
3. Sistema educativo de calidad con altos niveles de escolarización terciaria, y de preparación de la mano de obra (Componente formativo).

Muy importante señalar que este es un proceso que no debe entenderse como uno de tipo discreto, con una fecha de inicio identificable y singular. La mejor representación es la de un marco continuo en el que se van acumulando cambios a lo largo del tiempo que culminan en una transformación estructural que se desarrolla a lo largo de un periodo determinado.

3. La transición hacia la economía del conocimiento en Alemania (1990-2020)

Desde la perspectiva de la economía y la economía política, los años de la posguerra en la RFA consolidaron lo que los estudiosos dieron por acuñar como «modelo económico alemán» o simplemente «modelo alemán». Dicho esquema del funcionamiento de la economía alemana y sus instituciones ha servido de base para que se reconozca desde los estudios del capitalismo contemporáneo un capitalismo típico que también tiene varias denominaciones según el enfoque aludido: Economía Social de Mercado (ESM), *Rhine Capitalism* (capitalismo renano), *Coordinated Market Economy* (Economía de Mercado Coordinada o CME).⁴

En sus casi 80 años de existencia, el modelo alemán ha atravesado por varias reconfiguraciones producto de las cambiantes condiciones internaciona-

4 Aunque no sean conceptos estrictamente idénticos, los cuatro hacen referencia a las particularidades de la evolución del modo de producción capitalista en el espacio alemán de la posguerra hasta el primer cuarto del siglo XXI. Cada una de estas denominaciones refleja también un acercamiento teórico diferente y a la vez superpuesto, a las problemáticas derivadas de la economía política alemana desde la posguerra a la actualidad. Igualmente reflejan un predominio de la visión economicista en los estudios sobre el capitalismo, al menos en lo que respecta a la bibliografía angloamericana y europea mainstream.

les, así como de las contradicciones y limitaciones presentes en su interior. En todo ese tiempo fueron diversas las continuidades y rupturas que se manifestaron en su evolución. Si tuviera que enunciar una definición lo más general posible, diría que el modelo alemán consiste en *un ordenamiento económico donde el Estado desempeña un rol de vigilante de la competitividad y las reglas de mercado -lucha contra los monopolios, por ejemplo-, a la vez que garantiza determinadas garantías sociales, basado en los presupuestos de la ESM, en el cual, no obstante, los cambios acontecidos en el tiempo, se pueden identificar las siguientes características como definitorias:*

1. Alto peso de las manufacturas y del sector industrial orientado hacia la exportación: desde sus inicios, el modelo estuvo centrado en la producción manufacturera, continuando una tradición nacional que anclaba sus orígenes en el proceso de industrialización acontecido desde finales del siglo XIX. Alemania ha sido de las economías centrales tradicionales, la que menos ha acusado el proceso de desindustrialización y tercerización de su economía, característico de la época posindustrial y bien establecido en las demás economías avanzadas (Streeck, 2015). Con ligeras modificaciones, los sectores que más sobresalieron a partir de la posguerra fueron los relacionados con la producción de automóviles de todas las gamas, maquinarias industriales y compuestos químicos de todos tipos (Katzenstein 1989). La industria alemana se ha caracterizado por estar altamente tecnificada y con altos niveles de automatización, pero, sobre todo, por la calidad de sus producciones dada en especial por la alta especialización y capacitación de su mano de obra (Abelshauser, 2005). Evolucionó en estrecha relación con un sistema bancario más orientado hacia la banca comercial que hacia la banca de inversión, lo cual garantizó una constante fuente de financiamiento y respaldo financiero, (Smith, 1994)⁵. Todo ese esfuerzo alrededor de la manufactura fue orientado mayormente hacia la exportación en detrimento del mercado interno, lo cual se demostró como un continuo generador de superávits comerciales y de la balanza de pagos y provocó desbalances a nivel internacional, resaltando los casos de Estados Unidos y muchos de los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) y posterior Unión Europea (UE) (Körner y Trautwein, 2017).

5 La banca de inversiones puede financiar la industria mediante la adquisición de bonos emitidos por empresas manufactureras, u otros títulos tipo acciones, por ejemplo. La diferencia entre una y otra, especulación aparte, es que la banca comercial da créditos directamente. Si los tipos de interés son más o menos blandos, eso facilita el funcionamiento de las empresas.

- 2. Fuerte control del gasto público y estricta vigilancia de la inflación:** la existencia durante mucho tiempo de una banca central independiente del Gobierno y por ende con gran capacidad de autonomía, fue una de las marcas más idiosincráticas del modelo. El *Bundesbank* tuvo como misión fundamental la lucha contra la inflación, incluso llegando a enfrentarse más de una ocasión con los representantes del sector exportador, a los cuales un marco devaluado – y por ende generador de inflación- les convenía más (Heinsenberg, 1999). El control del gasto público se caracterizó por ser estricto, contribuyendo al mantenimiento de la inflación en niveles bajos. Fue reforzado legalmente tanto desde el exterior con los criterios de convergencia del Tratado de Maastricht -el déficit gubernamental no debe exceder el 3% del PIB (Tratado de la Unión Europea, 1992, art. 140) - como en la propia Ley Fundamental de Alemania desde 2009 en su artículo 109 conocido como «freno de la deuda» (Grundgesetz, 1949/2023, art. 109).
- 3. Un particular sistema empresarial multinivel:** el modelo alemán se estableció sobre la base de un ecosistema de pequeñas y medianas empresas (PYMES), las cuales constituyeron un núcleo vital para la economía nacional y sobre las cuales se sustentó el funcionamiento de los grandes conglomerados empresariales más grandes y exitosas. El también conocido como *Mittelstand* ocupó una parte sustancial del tejido empresarial de ese país, siendo responsable de entre otras cosas, de una parte importante de la producción y la formación y el empleo de la mano de obra, así como de la innovación (Heider et al., 2021). La gobernanza empresarial característica ha estado ligada a los patrones típicos de una *Coordinated Market Economy* (CME), o sea, un sistema donde las relaciones interempresariales están condicionadas más por lo que se conoce como «coordinación estratégica» que por los mecanismos de mercado (Soskice y Hall, 2001). El predominio de la centralidad de los grupos de intereses por encima de los accionistas en lo que respecta a las decisiones empresariales últimas, así como la mayor permanencia en el tiempo de familiares y fundadores en las juntas directivas empresariales son otras de las manifestaciones del modelo alemán en esta área (Soskice y Hall, 2001).
- 4. Altos niveles de concertación clasista entre empresarios y trabajadores:** las estrechas relaciones y los profundos acuerdos entre patronos y empleados fue una fuente interna de estabilidad sistémica: garantizó la docilidad de la clase trabajadora a la vez que el comprometimiento de

los empresarios con el bienestar de sus obreros. También conocido por el término de «relaciones industriales» (Soskice y Hall, 2001), los lazos duraderos entre sindicatos y empresas, con la mediación del Estado, garantizaron entre otras cosas la constante colaboración de los trabajadores a la vez que le dio un rol importante a las estructuras sindicales en el proceso de consulta y toma de decisiones de las empresas -mecanismo de codeterminación (Hassel 1999). Esto generó una estabilidad en los costes laborales que fue fundamental para mantener a raya la inflación - en especial en tiempos de crisis- y favoreció el crecimiento económico general (Soskice y Hall, 2001). No obstante, desde los años noventa, ha acusado un debilitamiento al unísono con el de los sindicatos y el avance de las flexibilizaciones del mercado laboral (Oberfichtner y Schnabe, 2019). De este sistema de relaciones industriales emergió el modelo de formación vocacional dual distintivo de Alemania – aunque no privativo de este país-, en el que las empresas se encargaban de la formación de la mano de obra. Una mano de obra que alcanzaba altos niveles de capacitación y especialización y que entre otros factores condicionó la existencia de un sistema de innovación de tipo incremental en oposición a uno de tipo disruptivo (Siebert y Stolpe, 2001).

Las reconfiguraciones sistémicas por las que atravesó el modelo desde su formación hasta años recientes, permiten enmarcar su evolución en cuatro etapas. Cada una comprende una coyuntura histórica determinada y de las cuales solo son relevantes para este trabajo las dos más recientes.

La primera etapa se extendió por las décadas de los años cincuenta y sesenta del pasado siglo, los años del surgimiento y consolidación del modelo – aún no era conocido como tal. Fueron los años del «milagro económico alemán» durante los cuales el crecimiento alcanzó niveles récord. Durante ese periodo confluyeron varias circunstancias exógenas y endógenas que posibilitaron la recuperación rápida y notablemente efectiva del país devastado por la guerra (Smith, 1994).

La segunda etapa incluyó las décadas de los años setenta y ochenta las cuales estuvieron marcadas por la resiliencia mostrada por el modelo a los diversos y cuantiosos shocks provenientes del exterior. La debacle del esquema de Bretton Woods trajo una gran inestabilidad, manifestada mayormente en continuas reevaluaciones del marco⁶, así como la necesidad de ordenar el

⁶ Esto, de hecho, ya venía pasando desde antes de 1971 y fueron una de las señales de la crisis (Heinsenberg, 1999).

sistema cambiario entre las monedas de los países pertenecientes a la CEE, así como fortalecer el proceso de integración económica regional (Heinsenberg, 1999). El proceso de crisis y recuperación de ese periodo, fue más dilatado en todas las demás economías capitalistas que en la RFA, cuyo modelo, a pesar de los contratiempos y presiones externas resistió en mejores condiciones (Markovits, 1982). No obstante, la influencia del neoliberalismo se hizo visible a partir de la llegada al gobierno del cristianodemócrata Helmut Kohl y su programa «*Die Wende*», lo cual condicionó la evolución posterior del país (Leaman, 2009).

La tercera etapa abarcó los años noventa y los años iniciales del siglo XXI. Estuvo condicionada por la reunificación alemana, proceso que tuvo lugar en 1989-1990 y que implicó la absorción de los territorios de la extinta República Democrática Alemana (RDA) en la estructura estatal de la RFA, con el consiguiente impacto en todas las áreas, pero sobre todo en el apartado económico. Pasados los años iniciales de euforia y expectativas sobredimensionadas, los efectos negativos de fusionar dos economías estructuralmente diferentes no se hicieron esperar y para finales del siglo pasado, la economía alemana languideció como «el nuevo hombre enfermo de Europa» (Dustmann et. al, 2014; Heik y Truger, 2005). Por esos años, fenómenos como el avance de la financiarización y la deslocalización industrial⁷, el debilitamiento del sistema de las organizaciones sindicales y de los mecanismos de codeterminación (Diessner, Durazzi y Hope, 2021) alcanzaron a la economía germana producto del entonces imparable avance de la ideología neoliberal y sus dinámicas globalizadoras a las que el modelo debió adaptarse.

La profundización y expansión del proceso integracionista regional, del cual la RFA había sido fundador y uno de sus más entusiastas promotores, también tuvo un impacto debilitante en esos años. La consumación de la *Unión Económica y Monetaria* europea (UEM), siendo la cara más visible de esto la creación de la moneda común el euro, tuvo como consecuencia la existencia de altas tasas de interés a nivel de eurozona con el respectivo impacto negativo en una economía de baja inflación como la germana, eso contrajo aún más el consumo y la inversión y por ende el crecimiento económico en esos años iniciales (Körner y Trautwein, 2017). Esta fue una de las expresiones

7 Inicialmente hacia los países ex socialistas de Europa Central y Oriental, donde a la par que se desmontaba un amplio porcentaje de su base industrial de la época soviética, las empresas alemanas aprovecharon la alta preparación de la mano de obra y por supuesto, su bajo costo. Más adelante China se convirtió en otro importante destino del traslado de la producción manufacturera germana (Balestro et. al, 2021).

del principal desafío de la UEM: las limitaciones estructurales de agrupar bajo una misma economía política, economías políticas dispares (Marco, 2014).

La cuarta etapa comienza en el periodo que va desde la aplicación de las Reformas Hartz en el año 2003-2004 hasta el año 2011 donde Alemania se recuperó de los efectos de la crisis de 2008 (Banco Mundial, 2025); hasta el estallido de la Guerra de Ucrania. Fue un periodo en el que la economía alemana recobró la senda del crecimiento, y aunque también fue afectada por la crisis de 2008, se empezó a hablar de un resurgimiento del modelo como tal (Young, 2019). La reforma del mercado laboral en dirección a la liberalización, en detrimento del poder obrero y con la consiguiente represión de los costes laborales y la demanda interna; el exponencial aumento de la demanda china de bienes alemanes, así como el apogeo del mercado común europeo y el euro, que aseguraban un mercado para los productos alemanes, fueron algunos de los factores que estuvieron detrás de ese «renacimiento» (Young, 2019).

El hecho de que, tras el estallido de la crisis del 2008, que, si bien tuvo un impacto directo en la economía alemana, con la correspondiente disminución de sus ingresos por exportaciones debido a la ralentización de su ritmo, la recuperación económica antecedió a la de la mayoría de los restantes miembros de la UE (Marco, 2014), y pareció indicar, la vigencia del modelo. Esto contrastó con muchos de sus vecinos de la UE que a partir de 2010 iniciaron una debacle económica enmarcada en la llamada crisis de la deuda soberana. Debido a su posición en la Eurozona y la UE en general, así como al hecho de que una buena parte de las deudas de los países europeos más afectados era con bancos alemanes, Alemania desempeñó un papel relevante en la gestión de la crisis. Se posicionó como un actor de poder que logró aprovechar su situación de acreedor para imponer en parte su esquema de austeridad económica a muchas de las sociedades europeas más afectadas, lo cual dificultó la salida de la crisis a nivel regional (Castillo, 2021). Mientras, al interior del país poco a poco se fueron acumulando problemas inherentes al sistema que solo necesitaron de un cambio brusco y profundo en la coyuntura internacional para poner en serios aprietos la existencia misma del modelo alemán.⁸

¿Cómo se manifestaron los componentes de la economía del conocimiento en Alemania durante el periodo 1990-2020? ¿Cómo evolucionaron los indicadores relacionados con estos a lo largo de esos treinta años en Alemania? ¿Qué particularidades marcaron la transición hacia la economía del conocimiento en Alemania?

8 Esto sobrepasa los límites del artículo. Véase Buisán, 2024.

En la bibliografía consultada predominan dos acercamientos teóricos al tema. El primero es el de la economía política, principalmente desde la perspectiva de las Variedades del Capitalismo (VoC). No son abundantes y sus análisis son limitados y sectoriales, centrados principalmente en el componente humano. No obstante, sí se refieren abiertamente a los cambios como un proceso de transición (Thelen, 2014, 2019; Emmenegger, Bajka e Ivardi, 2023; Diesner, Durazzi y Hope, 2021; Torella, 2022).

El otro proviene de las ciencias geográficas y con mayor uso de modelos económétricos, centrado en las empresas y su relación entre ellas en una determinada área geográfica - formación de clústers y redes. Debido a su naturaleza, el lenguaje es más técnico y sus conclusiones son más centradas en las manifestaciones espaciales de la economía del conocimiento, o sea la creación y evolución de los *hubs* tecnológicos. Aquí mayormente el periodo tratado es a partir de los 90 aunque aparecen algunos análisis y datos de décadas previas (Lüthi et al. 2011; Matuschewski, 2006; Heidinger et. al, 2023).

El otro acervo de fuentes para este tema es mucho más generalista, que como tal no se centra en el caso alemán, sino en el estudio del fenómeno a nivel regional y global. Es el de las distintas instituciones y académicos que, por separado, o en grupos, abordan la economía del conocimiento a través de las diversas metodologías existentes, ya mencionadas las principales.

Durante el periodo 1990-2020 la economía de Alemania se mantuvo como una de las centrales del sistema-mundo. Su desempeño, como el de toda economía moderna, tuvo entre sus principales condicionantes, el continuo desarrollo tecnológico enfocado hacia las funciones productivas. Como ya se ha mencionado, en una economía del conocimiento este factor adquiere más relevancia, y en el caso de Alemania no fue la excepción.

El comportamiento del **componente tecnológico** durante estos años de transición hacia la economía del conocimiento en Alemania se caracterizó por el reforzamiento de la actividad manufacturera de alta calidad, con una creciente integración de la digitalización y la automatización/robotización en su núcleo industrial tradicional (Thelen, 2019).

Entre 1990-2020, el sector manufacturero, se mantuvo como una fuente importante de bienes exportables (Tabla 1). Mantuvo una participación estable en el PIB y en el empleo (Figura 1 y Tabla 2) aunque con tendencia a la baja. Tendencia que estaba en sintonía con el comportamiento observado desde hacia décadas en la mayoría de las economías centrales, en lo que respecta a un cambio en la estructura de la economía orientado hacia el sector de los servicios – tercerización- en detrimento de las manufacturas. Al unísono se materializó un proceso de desindustrialización a través de la deslocalización

industrial en países periféricos y semiperiféricos. Ambos fenómenos fueron identificados por los estudiosos como marcadores de la economía y de la sociedad posindustrial (Bell, 1973).

Tabla 1. Porcentaje de los bienes domésticos producidos como parte del valor añadido en las exportaciones finales de Alemania 2005-2016 (en miles de millones de USD).

Año	%
2005	40.6
2006	40.2
2007	39.8
2008	38.5
2009	37.8
2010	38.7
2011	38.4
2012	38.7
2013	38.8
2014	39.0
2015	41.3
2016	40.4

Fuente: Elaboración propia basado en los datos ofrecidos por FMEAE, 2019, pág. 6.

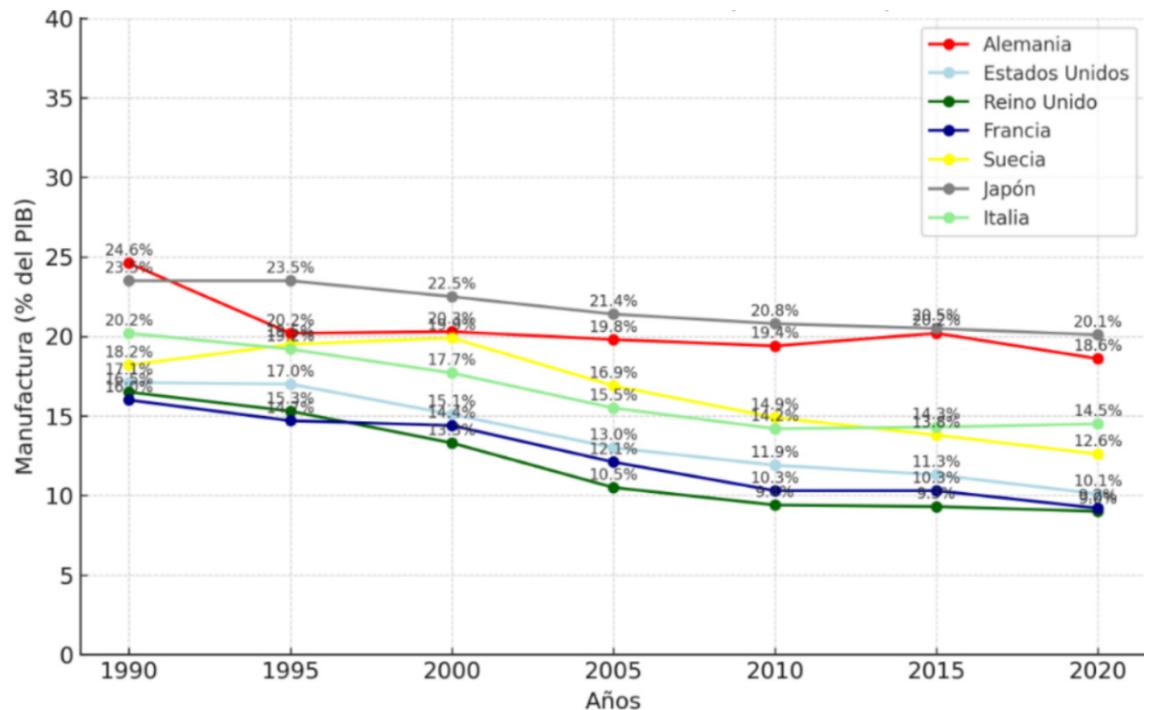
No obstante, en el caso de Alemania, este proceso fue menos pronunciado que en el resto de las economías centrales como se puede observar en la Figura 2. Durante el periodo Alemania permaneció como una potencia exportadora - aunque hubo una baja en las exportaciones durante los años 90 provocada entre otras cosas por los reajustes de la reunificación - (Racy et. al, 2019) en gran medida debido a la fortaleza de su sector manufacturero.

Tabla 2. Evolución del empleo y del valor añadido bruto (VAB) en las industrias del sector manufacturero y en sector servicios (en %).

	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2020
Población en activo: industrias del sector manufacturero	35.8	31.2	28.3	19.6	17.4	17.5	18.9
Población en activo: sector servicios	45.1	53.8	59.9	69.6	73.9	74.1	72
VAB: industria manufacturera	36.5	31.0	29.2	23.0	22.2	22.6	25.8
VAB: sector servicios	48.3	56.6	61.0	68.0	69.1	69.0	70

Fuente: Elaboración propia basada en los datos ofrecidos por la Oficina Federal de Estadística de Alemania (Destatis) en https://www.destatis.de/EN/Themes/_node.html#themaHeadline_1426886_3.

Figura 1. Manufactura como porcentaje del PIB por países periodo 1990-2020.



Fuente: Elaboración propia con asistencia de ChatGPT4 basado en los datos ofrecidos por el sitio Our World in Data en <https://ourworldindata.org/grapher/manufacturing-value-added-to-gdp?> Los datos de Estados Unidos en 1990 y 1995 fueron extraídos del Buró de Análisis Económico (BEA), <https://www.bea.gov/>.

La preponderancia de la actividad manufacturera en Alemania se sustentó en la enorme influencia y poder que intereses interclasistas ostentaron a lo largo de los años de desarrollo del modelo alemán, organizados en grandes asociaciones empresariales y sindicatos sectoriales. Tanto el sindicato de los obreros metalúrgicos (IG Metal) como la Federación Alemana de Industrias (BDI) han sido las asociaciones de su tipo más grandes en Alemania y ambas representan los intereses del sector manufacturero en la economía germana y su influencia se ha extendido hacia el Estado y el gobierno. Su alianza ha servido para mantener la centralidad de la producción manufacturera a pesar de los constantes cambios en el contexto global, a través una agresiva reducción de los costos laborales y una activa adaptación de los tradicionales acuerdos institucionales a los nuevos productos y tecnologías (Thelen, 2019).

No obstante, se debe tener en cuenta que la cooperación interclasista dentro de la industria alemana se transformó desde los años ochenta en respuesta a las presiones del mercado internacional, en detrimento del poder relativo de los sindicatos, en un entorno de debilidad creciente de estos manifestada mayormente fuera del sector.

Las políticas de los distintos gobiernos alemanes desde los noventa también fueron reflejo del dominio y la influencia de los intereses del sector manufacturero. Las políticas relacionadas con el mercado laboral, enfocadas de manera creciente hacia la flexibilización y precarización, resultaron menos lesivas para los trabajadores especializados del sector industrial. Con las reformas Hartz, estos trabajadores continuaron siendo protegidos de las incidencias del mercado. Por ejemplo, en los años de crisis económica 2008 y 2009 fueron aprobadas tres leyes para extender la duración y generosidad de los subsidios a las empresas de este sector para evitar despidos masivos de trabajadores altamente especializados (Thelen, 2019).

La creciente importancia de las TICs en Alemania tuvo una importante presencia en los procesos productivos relacionados con la manufactura. El caso de la industria automovilística es un ejemplo claro: mientras que en los años setenta el equipamiento de TICs en un carro típico contenía alrededor de 100 líneas de código, para la altura de la segunda década del siglo XXI alcanzaba los 10 millones (Bernhard, 2011).

La penetración de las TIC en Alemania tuvo una manifestación palpable en la prevalencia de un proceso de automatización y robotización solo sobrepassado por el de países asiáticos (Daut et. al, 2021, pág. 3106). Entre 2018 y 2020, el porcentaje empresas del sector manufacturero utilizando robots ya fuera de uso industrial o de servicios aumentó del 16 al 19% (Destatis, 2021). Los mayores índices de robotización se dieron en los relacionados con la industria automovilística, pilar tradicional no solo del sector manufacturero-exportador sino de la economía en general: el mayor incremento puede observarse in las diferentes ramas de la industria automovilística, donde de 60 a 100 robots adicionales por cada mil trabajadores fueron instalados en 2014 en comparación a 1994 (Dauth et. al, 2017, p. 10).

Desde la década de 2010 se hicieron comunes los apelativos a la presencia de una Cuarta Revolución Industrial (Schwab, 2016) enfocada los avances más recientes en inteligencia artificial, internet de las cosas, biotecnología, entre otros. Esto se tradujo en el surgimiento de un nuevo paradigma en la manufactura denominado «Industria 4.0», el cual se caracteriza por la conexión inteligente, horizontal y vertical de personas, máquinas, objetos, información y sistemas de tecnología de telecomunicaciones (Veile et. al, 2020, p.1).

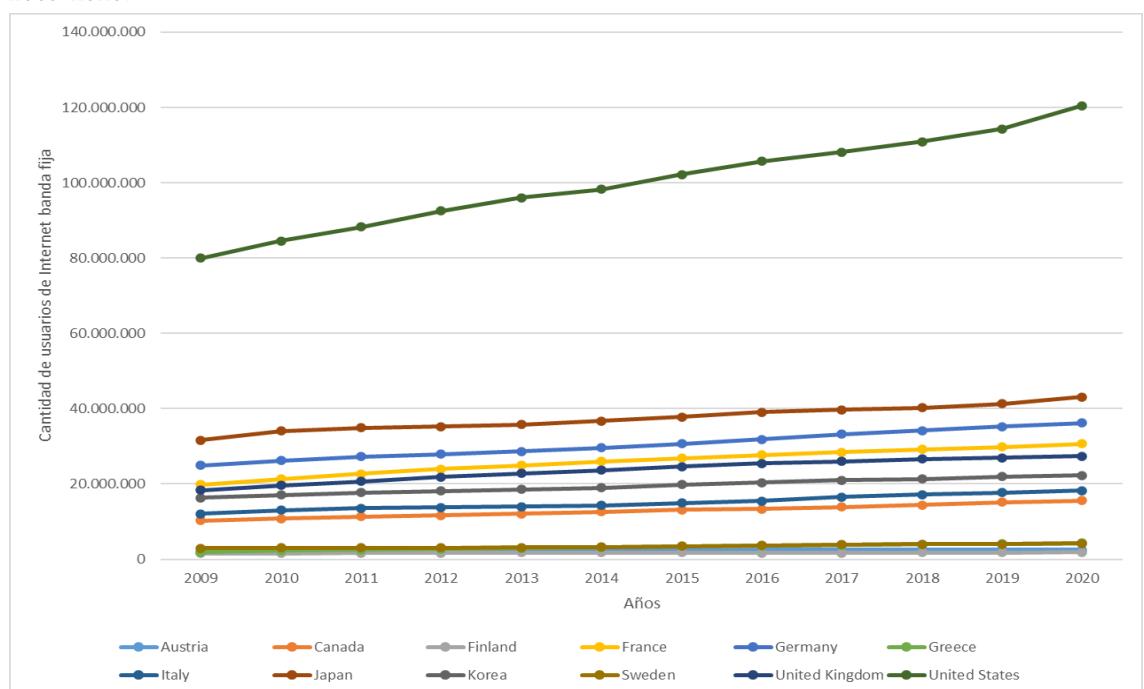
En Alemania este paradigma tuvo su aparición oficial en el programa de «Alta tecnología» presentado por el gobierno alemán en 2006, *Die Neue High-tech-Strategie Innovationen für Deutschland*. Para 2011 este programa se transformó en uno enfocado hacia la implementación de los paradigmas de la «Industria 4.0» con el objetivo de hacer más competitiva a la industria alemana

desde una perspectiva global en el campo de las redes de máquinas inteligentes y los procesos industriales con altos niveles de TICs. En otras palabras, profundizar el proceso de conversión de la industria alemana a una de tipo inteligente (Torella, 2022, p.75).

En conjunción con este programa, desde 2015, una agrupación de sindicatos, asociaciones empleadoras y de negocios, la Asociación de Cámaras Alemanas de la Industria y el Comercio (DIHK) y el Ministerio Federal para los Asuntos Económicos y la Acción Climática hasta un total de 17 miembros, han estado trabajando juntos en los que se conoce como «Allianza por el Futuro de la Industria». Su objetivo es modernizar a Alemania como un centro para la industria y el fortalecimiento de la competitividad industrial alemana. Es una estructura para fortalecer el diálogo y la coordinación para las políticas industriales y no es más que otro ejemplo del poder y la capacidad de acción e influencia que tienen los actores del sector manufacturero en la economía política alemana.

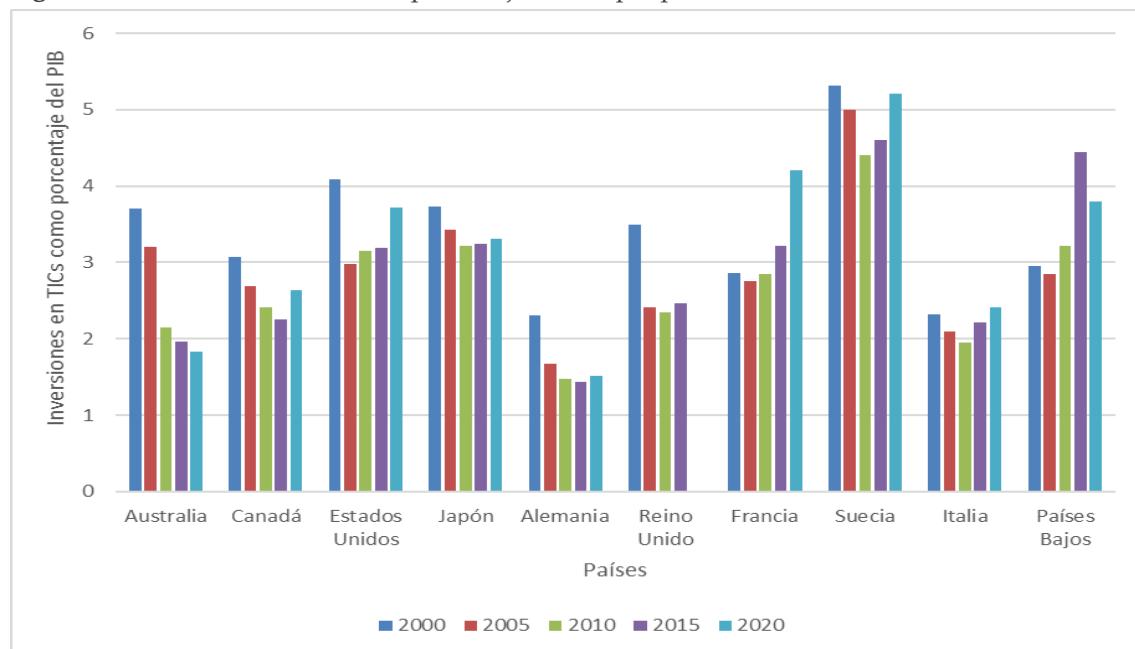
Otras estadísticas que ilustran la penetración de las nuevas tecnologías en Alemania durante el periodo son el uso de Internet en la población (Figura 2) y las inversiones en TICs como porcentaje del PIB por países (Figura 3).

Figura 2. Cantidad de usuarios de Internet con banda ancha por países seleccionados durante el periodo 2009-2020.



Fuente: Elaboración propia basada en los datos ofrecidos por la OECD en: <https://data-explorer.oecd.org>

Figura 3. Inversiones en TICs como porcentaje del PIB por países seleccionados en años seleccionados.



Fuente: Elaboración propia basada en los datos ofrecidos por «The OECD Going Digital Toolkit» en <https://goingdigital.oecd.org/en/indicator/30>.

El **componente innovativo** continuó siendo una parte fundamental de la economía alemana. Las capacidades de innovación alemanas son ampliamente reconocidas y tienen un largo historial que se remonta al siglo XIX. Al igual que el tecnológico, presentó singularidades en la transición hacia la economía del conocimiento, enmarcadas en un proceso de relativo declive sobre todo en contraste con el ascenso de países asiáticos como Japón, Corea del Sur y China (Naundé y Nagler, 2021).

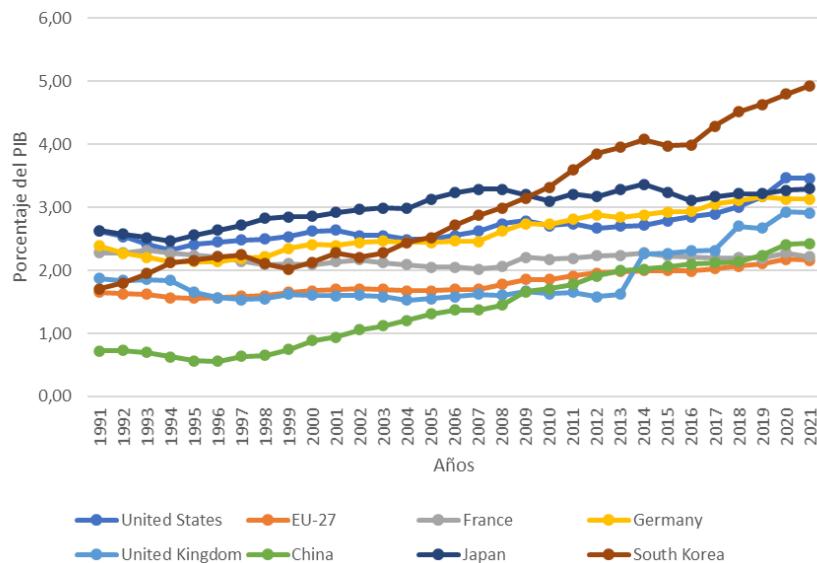
Su característica principal estriba en el predominio de la innovación de tipo incremental por sobre la de tipo disruptiva. Alemania ha sido líder en tecnologías ya establecidas, especialmente en maquinarias y químicos de alta calidad, no así en el desarrollo de nuevas industrias. Un sistema innovativo de este tipo suele requerir capital de largo término, sindicatos cooperativos con poderosas asociaciones de empleadores, sistemas de educación vocacional y una cercana cooperación entre compañías, universidades e institutos de investigación (Soskice, 1997).

La política tecnológica del Estado alemán, un elemento decisivo dentro del sistema de innovación germano, dio un giro a mediados de los ochenta hacia la financiación de las PYME, la promoción de la cooperación entre empresas y los institutos de investigación financiados por el Estado y el apoyo de redes de innovación. Volvió a cambiar a mediados de los noventa de la mano del Ministerio Federal de Investigación (BMBF) e impulsada por los requerimientos de las nuevas tecnologías, así como por el pobre desempeño de la economía alemana en ese entonces. Se favorecieron las regiones como nueva unidad

de referencia para la política tecnológica y se desarrollaron iniciativas como «BioRegio contest» y «Competition of Nanotechnology» (Dohse, 2007). Otras iniciativas posteriores promovidas por el BMBF y otras instituciones gubernamentales y no gubernamentales fueron «Pact for Innovation» (2005), «Excellence Initiative» (2005), «High-tech Strategy» (2006), «Bioeconomy strategy» (2010), la ya mencionada «Industry 4.0» (2011-13), «AI» (2018), «Quantum technologies» (2018) e «Hydrogen» (2020) (OECD, 2022).

Una de las maneras en que toma forma la política tecnológica en un país es a través de la inversión en Investigación y desarrollo (I+D o R&D), ya fuese pública (desde el Estado) o privada (desde las empresas)⁹. Esta es la inversión relacionada con el desarrollo de nuevas tecnologías y productos y es una fuerza esencial para la competitividad, la productividad y el desarrollo a largo plazo de una economía. En las economías del conocimiento es un indicador fundamental a tener en cuenta. Países con un alto PIB per cápita suelen invertir entre el 2 y el 3.6% de su PIB en I+D+i (EFI Report, 2012). Durante el periodo 1990-2020 Alemania fue líder en Europa en este aspecto (Figura 4) aunque el objetivo del 3% no fue alcanzado hasta el año 2017.

Figura 4. Gasto en I+D+i expresado como porcentaje del PIB por países más la UE durante el periodo 1991-2021.



Fuente: Elaboración propia basada en los datos ofrecidos por la National Science Foundation, en <https://ncses.nsf.gov/pubs/nsb20246/table/RD-5#utm>.

9 Desde los noventa se reforzó la tendencia a la disminución del gasto en I+D+i por parte del Estado y el aumento de la proveniente del sector privado en la mayoría de las economías capitalistas avanzadas. Alemania no ha estado ajena a este comportamiento y a la altura de 2019 representaban el 64% del total (en 1991 era el 62%) a la vez que el Estado redujo su participación hasta el 28% (1991: 36%) (Volk, 2022) en [https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_729344.html#:~:text=The%20five%20sectors%20with%20the,the%20chemical%20industry%20\(5.9%25\)](https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_729344.html#:~:text=The%20five%20sectors%20with%20the,the%20chemical%20industry%20(5.9%25)).

Sin embargo, a pesar de esas fortalezas, el sistema de innovación alemán fue criticado por su relativa falta de avances en servicios digitales e inteligencia artificial. La innovación enfocada en la manufactura – entre 25 y 40% entre 1991 y 2007 (Crass, Licht y Peters, 2010, p. 16)- generó dependencias de proveedores externos de servicios digitales esenciales, como por ejemplo computación en la nube -principalmente de empresas norteamericanas- lo cual ha restringido la soberanía digital alemana hasta cierto punto (Trampusch 2024).

Para 2019 los cinco sectores con el mayor gasto de inversión en R&D eran la industria automovilística (37.3% del total del sector privado), la industria de la electrónica/tecnologías de medición/óptica (18.5%), la de ingeniería mecánica (10.3%), la farmacéutica (6.7%) y la química (5.9%). Estas cifras contrastaban con las de inversión en informática y servicios de comunicaciones, importantes en el proceso de digitalización, pero que no parecían ser una prioridad para la inversión de I+D+i.¹⁰

Las estadísticas relacionadas con las publicaciones científicas y patentes concedidas (Tabla 3) muestran un dominio a nivel europeo en ambos indicadores a lo largo del periodo. No obstante, a nivel global el desempeño alemán estuvo muy por detrás del de otras economías como la norteamericana, la japonesa – en número de patentes- y sobre todo la china, que vio un incremento notable en ambas métricas que respaldan su posicionamiento como líder innovador global. Solo en la Web of Science China registraba una tendencia al aumento de su participación de China a lo largo del tiempo, del 1,6 % de las publicaciones mundiales en 1995 al 20,4 % en 2018, pasando del 11.^º al 1.^º puesto por primera vez en 2018. En consecuencia, la participación de la mayoría de los países ha disminuido. Estados Unidos, por ejemplo, produjo casi un tercio de las publicaciones mundiales en 1995 (32,5 %), aunque esta cifra se redujo al 18,6 % en 2018. La participación de Alemania disminuyó dos puntos porcentuales, del 6,3 % en 1995 al 4,3 % en 2018, lo que la convierte en la cuarta mayor participación en publicaciones mundiales, después de China, Estados Unidos y Gran Bretaña. (Stephen, Stahlschmidt, y Hinze, 2020, p. 4).

Durante el periodo Alemania fue líder en innovación en industrias como la automovilística, la química y la de maquinarias, aunque no en la de semiconductores, computación, nanotecnología, robótica o biología molecular -motores de la 4ta Revolución Industrial (Mroczkowski, 2014). Solo cuatro empresas alemanas estaban entre las 30 más innovadoras en los campos antes

10 Ver link en nota al pie 11.

mencionados teniendo en cuenta las patentes aplicadas, por detrás de las de países como Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y China, mientras que en el campo de la nanotecnología en específico el top 20 de los aplicantes de patentes no incluye una compañía alemana desde 1970 (WIPO, 2015).

Tabla 3. Número de patentes concedidas sobre la base de presentación directa por países en años seleccionados.

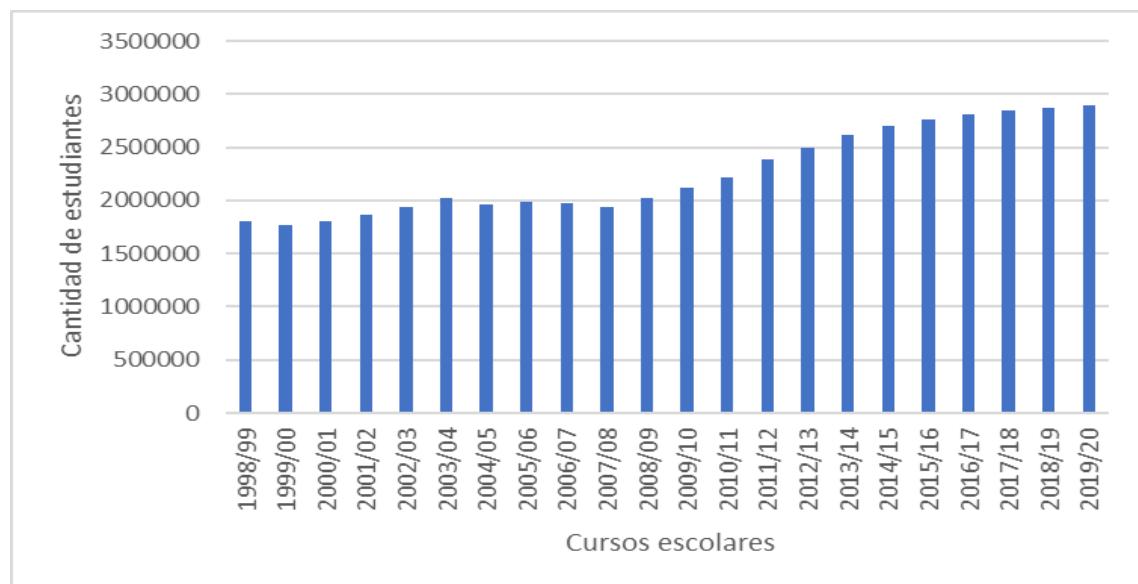
País/Año	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Alemania	18866	15862	14590	16827	13107	13647	15526
China	n/d	3393	11384	36964	135110	297389	473209
Estados Unidos	88293	96855	145188	129967	192114	241555	282169
Reino Unido	8386	9473	7399	10159	4495	4556	7133
Francia	12948	17918	11274	11473	9899	12699	12874
Japón	59401	109100	121546	116306	191725	144482	132403
Italia	12380	9164	5285	5534	16106	7153	9152

Fuente: Elaboración propia basada en datos extraídos de WIPO, 2025, <https://www3.wipo.int/ipstats/key-search/indicator>

El declive en la calidad del sistema innovativo alemán viene dado por una conjunción de factores, algunos externos ya mencionados como el ascenso de competidores como China y otros países asiáticos, y otros internos como la carencia de innovaciones radicales – el modelo promueve las innovaciones de tipo incrementales-, la lenta difusión de las tecnologías manifestado en una reducción de la inversión en capital fijo, debilidades en el sistema educativo y el relativo estancamiento del emprendimiento (Naundé y Nagler, 2021).

En lo referente al **componente formativo** de la transición, de manera general Alemania también vio incrementados los niveles de preparación y formación de la mano de obra en aras de satisfacer las crecientes necesidades de la economía. Allí también tuvieron lugar los fenómenos del ascenso de masivos sistemas de educación universitaria, así como el aumento de la participación femenina en la educación terciaria y la mano de obra (Figura 5).

Figura 5. Cantidad de estudiantes extranjeros y nacionales estudiando en universidades de todos los tipos en Alemania durante los cursos 1998/1999 hasta 2019/2020.



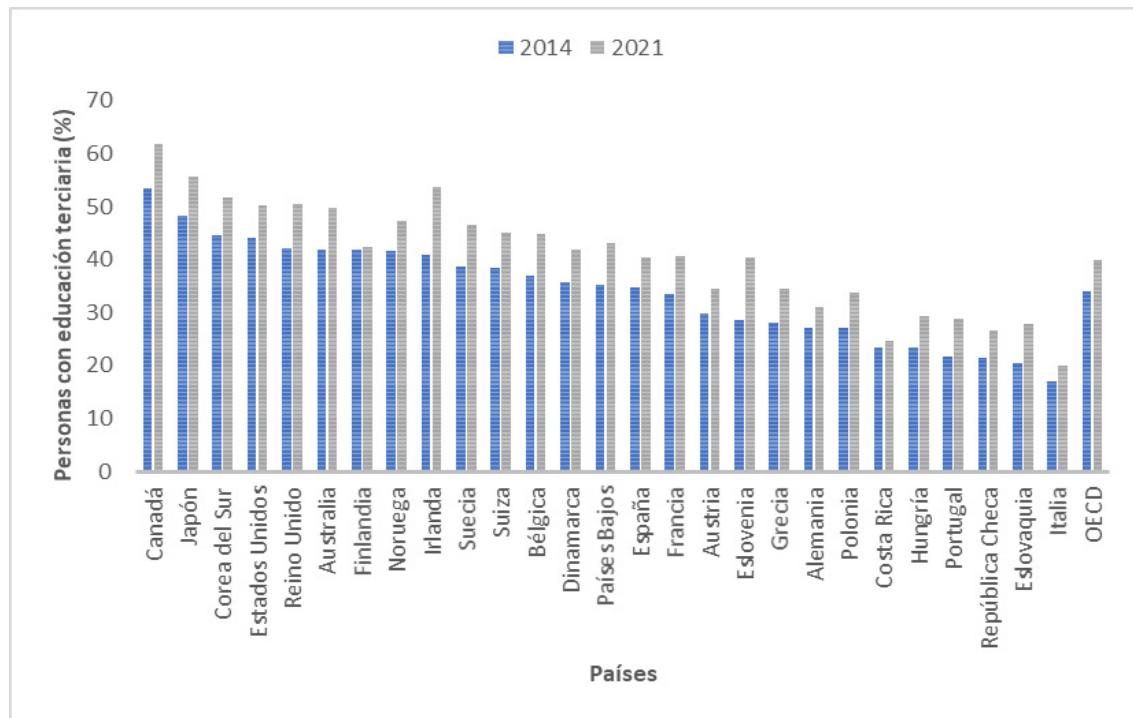
Fuente: Elaboración propia en base a los datos ofrecidos por la Oficina Federal de Estadística de Alemania (Destatis) en <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/table/21311-0001/table-toolbar>.

Sin embargo, mientras que en otros países la creciente demanda de graduados en las especialidades de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM) fue en su mayoría solventada con un aumento de los graduados universitarios en esas carreras -*high education*-, en Alemania una parte importante de las necesidades de formación de la mano de obra de la industria recayó en las propias empresas y los sindicatos -formación vocacional. Durante un tiempo este sistema fue capaz de mantenerse al paso a las necesidades de una producción cada vez más intensiva en conocimiento. Sin embargo, las empresas no fueron totalmente capaces de ofrecer la formación necesaria, en especial la de tipo teórico. La solución fue la alianza con universidades regionales de ciencias aplicadas (*Fachhochschulen*) con el objetivo de crear programas de formación vocacional más teóricos que ofrecen dos certificados simultáneamente (Thelen, 2019). No fue suficiente, como se verá más adelante.

Es lo que se conoce como programas duales en los cuales existe no solo el atractivo de la doble certificación sino porque a diferencia de la universidad normal los estudiantes reciben un salario. El acceso a esos programas es a través de las compañías ya que previamente se debe haber sido contratado como aprendiz. Esto ha traído como resultado un discreto desarrollo de la educación terciaria en Alemania al menos en contraste con otras economías centrales. En la Figura 6 se puede observar cómo en comparación con otros

países desarrollados Alemania presenta un porcentaje menor de población con educación terciaria.

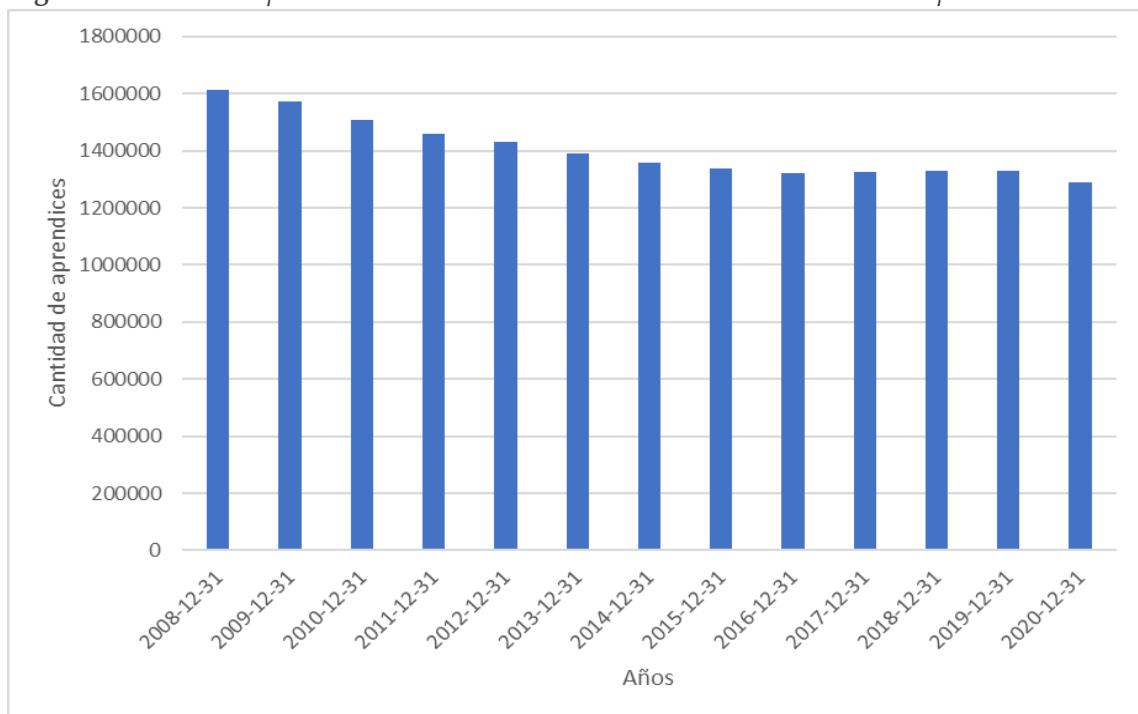
Figura 6. Población con educación terciaria por países como porcentaje de la población total, por grupos de edades 25-64, años 2014 y años 2021.



Fuente: elaboración propia basada en los datos ofrecidos por OECD «Population with tertiary education», en <https://www.oecd.org/en/data/indicators/population-with-tertiary-education.html>.

No obstante, lo anterior no significa que el sistema de aprendizaje dual haya permanecido incólume, sino todo lo contrario, como se observa en la Figura 7. Lo llamativo del caso alemán es que la expansión de la enseñanza universitaria -en especial en las disciplinas STEM- no fue en respuesta a las demandas de un sector de servicios de alto valor añadido, sino que provino de un sector manufacturero cada vez más digitalizado y avanzado y que había deslocalizado gran parte de su mano de obra de bajo nivel fuera del país. Empresas de ese sector, también presionaron por la liberalización y la desregulación del sistema de aprendizaje dual desde los años 2000. En 2007 el gobierno federal lanzó el «Pacto por una Educación Avanzada (HEP)», con el objetivo de expandir la educación universitaria y promover las disciplinas STEM (Diessner, Durazzi y Hope, 2021).

Figura 7. Cantidad de aprendices en sistema de entrenamiento vocacional alemán en el periodo 2008-2020.



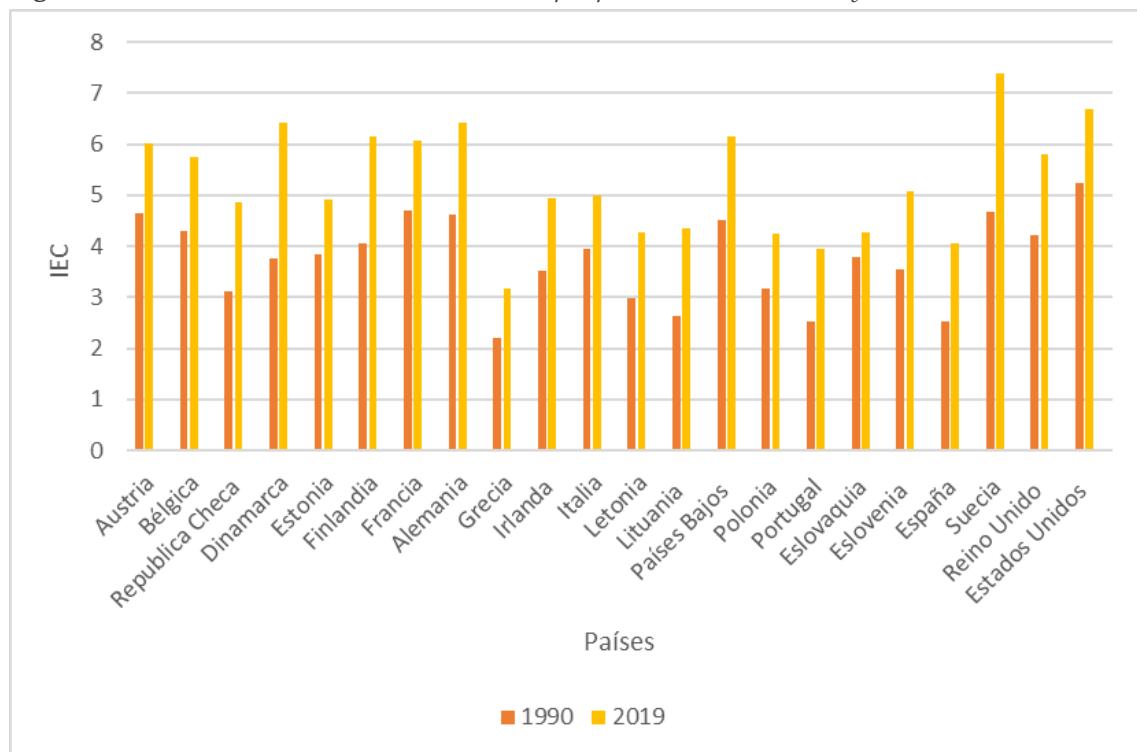
Fuente: Elaboración propia basada en los datos ofrecidos por la Oficina Federal de Estadística de Alemania (Destatis) en <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/statistic/21211/table/21211-0002/table>.

Paralelamente, la liberalización de las relaciones industriales (desregularización de los contratos de trabajos, debilitamiento de los sindicatos, entre otros) permitió a las compañías manufactureras concentrar sus recursos en el reclutamiento y retención de trabajadores altamente preparados y especializados, quienes se convirtieron en piezas centrales para las estrategias de las empresas exportadoras en la economía del conocimiento (Diessner, Durazzi y Hope, 2021).

Para finalizar, deseo traer a colación un estudio de Diessner et. al, 2025, el cual introdujo una nueva metodología -*The Knowledge Economy Index*- para la evaluación de la economía del conocimiento en 22 países¹¹ entre los años 1995 y 2019. Desde el título los autores dejan claro que están estudiando un proceso de transición hacia la economía del conocimiento. Como se puede observar en la Figura 8 Alemania, a la altura del año 2019 ocupaba el tercer lugar con un índice de 6.41, solo superada por Suecia, Estados Unidos y empatada con Dinamarca.

11 Miembros de la OECD, todos europeos excepto Estados Unidos.

Figura 8. Índice de la Economía del Conocimiento por países en los años 1995 y 2019.



Fuente: Elaboración propia basado en los datos de Diessner et. al, 2025, p. 15.

Los autores concluyen que, a lo largo del periodo, todas las economías de los países estudiados se volvieron más intensivas en conocimiento. Además, existen variaciones importantes en los niveles de intensidad entre las economías señaladas, así como que no pareciera haber una sola vía para efectuar la transición (Diessner et. al, 2025).

Lo más interesante aquí -siguiendo el razonamiento de los autores- tiene que ver con la manera en que está conformado este índice, cuyos seis indicadores son: Tecnología TICs (ICT), Robots industriales (RI), Patentes (P), Cantidad de directivos (D), Cantidad de profesionales (CP) y Cantidad de técnicos y profesionales de tipo asociados (CTP). Según se puede observar en la Tabla 4, el promedio del KEI Estados Unidos y Alemania -2do y 4to lugar en el 2019- fue prácticamente el mismo -6.5 vs 6.3-, no obstante, se observan marcadas diferencias en los indicadores por separado, Estados Unidos obtuvo mayor puntuación en las categorías de ICT, HD y CP, mientras que Alemania en las otras tres (Diessner et. al, 2025).

Los autores aprovechan estas diferencias sectoriales, las filtran al resto de los países del estudio y rehacen el índice esta vez proyectado en dos dimensiones, la 1 agrupando los indicadores ICT, D y CP, relacionados con economías del conocimiento apoyadas más en los servicios intensivos en conocimientos,

mientras que la 2 agrupa los indicadores de RI, P y CTP, relacionados con economías del conocimiento más apoyadas en las manufacturas avanzadas. En esta ocasión Alemania domina la dimensión 2 (Diessner et. al, 2025), lo cual remarca algunos de los criterios que he venido mostrando anteriormente: la fortaleza de Alemania en esas categorías o de clasificaciones similares como particularidades en su transición hacia la economía del conocimiento.

Tabla 4. Comparación entre Alemania y Estados Unidos en los componentes por separado del Índice de la Economía del Conocimiento. Promedios 2015-2019.

Indicadores	Alemania	Estados Unidos
Tecnologías TICs	3.3	11.9
Robots industriales	5.1	1.8
Patentes	6.2	3.3
Cantidad de directivos	4.7	11.5
Cantidad de profesionales	17.7	22.9
Cantidad de técnicos y profesionales de tipo asociados	22.5	17.5
Índice de la Economía del Conocimiento	6.3	6.5

Fuente: Elaboración propia basado en los datos extraídos de Diessner et. al, 2025, p. 19.

Conclusiones

La transición hacia la economía del conocimiento en las economías centrales del sistema-mundo capitalista a partir de los años setenta es un proceso bien documentado y estudiado y que forma parte de una transición más amplia que abarca un cambio a nivel estructural del modo de producción capitalista: del capitalismo industrial al capitalismo del conocimiento. Economías del conocimiento es el calificativo dado a las economías del centro que para finales de los años noventa, sirviéndose de los últimos avances en las tecnologías de la informática y las comunicaciones, presentaban varios marcadores, identificados por determinadas métricas, que daban muestra de la cada vez mayor centralidad del conocimiento en los procesos productivos y la generación de valor.

Este proceso de transición no hizo más que reforzar el dominio que dentro del sistema-mundo capitalista, ostentaban los países centrales. No obstante, la propia naturaleza de la transición hacia la economía y el capitalismo del conocimiento, como parte de las dinámicas evolutivas del sistema-mundo,

abrió la puerta para que nuevos actores estatales ascendieran posiciones en la jerarquía sistémica, siendo el caso más paradigmático el de China.

Alemania, una de estas economías centrales, desarrolló un modelo típico de economía política que hizo de su transición hacia la economía del conocimiento una donde se fortalecieron determinados aspectos del modelo, mientras que en otras áreas las tendencias fueron más análogas a las de otras economías. Durante el periodo 1990-2020 Alemania continuó apostando por la manufactura como actividad sostén de su modelo exportador, a pesar de cada vez emplear menos personas.

El componente tecnológico de la transición se manifestó precisamente en un sector manufacturero cada vez más digitalizado, automatizado y altamente especializado, en detrimento de un sector TIC no relacionado con las industrias tradicionales. En el apartado de la innovación, Alemania se mantuvo como un polo importante a nivel global y sobre todo europeo en publicaciones científicas, patentes y monto de inversiones en I+D+i, aunque acusó señales de un posterior declive en relación a Estados Unidos y China en las tecnologías punteras. Aquí también sobresalieron los sectores industriales, núcleos de la economía alemana. Por último, en relación con el componente formativo, Alemania transitó hacia un modelo donde la educación terciaria alcanzó más protagonismo, por sobre otros modelos más tradicionales de formación. Lo hizo a un paso más lento que otras economías del conocimiento y priorizando las demandas de la industria, destino de los trabajadores con mayor formación y habilidades.

A pesar de ser una economía del conocimiento consolidada, determinadas particularidades de su transición, reconocidas o por reconocer como deficiencias y enmarcadas en limitaciones de su modelo de economía política, sumado a un entorno externo cambiante desde 2020, pueden poner en riesgo incluso su posición como país centro del sistema-mundo capitalista.

Referencias

- Abelshauser, W. (2005). *The Dynamics of German Industry: Germany's Path toward the New Economy and the American Challenge*. Nueva York: Berghahn Books.
- Adams, M. y Oleksak, M. (2010). *Intangible Capital: Putting Knowledge to Work in the 21st-Century Organization*. Nueva York: Bloomsbury Publishing.
- Ayan, T. Y. y Pabuçcu, H. (2018). The assessment of knowledge economy efficiency: Comparing Turkey with the European Union countries. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci*, 36(2), 443–464. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2018.2.443>.
- Banco Mundial. (2025). Crecimiento del PIB (% anual) – Alemania. Indicadores. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=DE>.
- Balestro, M., De Toni, J. y Botelho, A. J. J. (2021). Germany's Innovation Manufacturing: A Path to Knowledge-Intensive Economy. *Revista Pós Ciências Sociais*, 18(2), 333–354. <https://doi.org/10.18764/2236-9473.v18n2p333-354>.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bell, D. (1973). *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. Nueva York: Basic Books.
- Bernhard, M., Buckl, C., Dörlicht, V., Fehling, M., Fiege, L., Grolman, H. V., ... y Stanek, C. (2011). The Software Car: Information and Communication Technology (ICT) as an Engine for the Electromobility of the Future, Summary of results of the «eCar ICT System Architecture for Electromobility» research project sponsored by the Federal Ministry of Economics and Technology.
- Bloch, M. (1986). *La sociedad feudal*. Madrid: Akal.
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo* (Tomos I, II y III). Madrid: Alianza Editorial.
- Buisán, M. (2024). Alemania, en la encrucijada: el cambio de modelo económico. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, 3168, 21–34. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9393827>.
- Buró de Análisis Económico, (BEA). (2025). <https://www.bea.gov/>.
- Burton-Jones, A. (2001). *Knowledge Capitalism: Business, Work, and Learning in the New Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Castillo, J. M. (2021). Alemania y la austeridad: de la crisis del euro a la COVID-19. *Revista de Economía Mundial*, 59, 9–28. <https://www.redalyc.org/journal/4755/475571195009/html/>.
- Comisión de Expertos para la Investigación y la Innovación (EFI). (2012). *Investigación, innovación y desempeño tecnológico en Alemania – Informe EFI 2012*. EFI.
- Corrado, C., Hulten, C., y Sichel, D. (2005). Measuring capital and technology: An

- expanded framework. En C. Corrado, J. Haltiwanger, y D. Sichel (Eds.), *Measuring capital in the new economy* (pp. 11–46). Chicago: University of Chicago Press.
- Chen, D. H. C., y Dahlman, C. J. (2006). *The knowledge economy, the KAM methodology and World Bank operations*. Washington, D.C.: World Bank Institute.
- Chisholm, R. M. (1989). *Theory of Knowledge*. Nueva Jersey: Prentice-Hall.
- Crass, D., Licht, G., y Peters, B. (2010). *Intangible assets and investments at the sector level: Empirical evidence for Germany*. ZEW – Leibniz Centre for European Economic Research. https://doi.org/10.1007/978-3-319-07533-4_4
- Dauth, W., Findeisen, S., Südekum, J., y Woessner, N. (2021). The adjustment of labor markets to robots. *Journal of the European Economic Association*, 19(6), 3104–3153. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvab012>.
- Dauth, W., Findeisen, S., Südekum, J., y Woessner, N. (2017). German robots: The impact of industrial robots on workers. *IAB-discussion paper*. No. 30. <https://www.econstor.eu/handle/10419/172894>.
- Diessner, S., Durazzi, N., y Hope, D. (2021). Skill-biased liberalization: Germany's transition to the knowledge economy. *Politics & Society*, 50(1), 117–155. <https://doi.org/10.1177/00323292211006563>.
- Diessner, S., Durazzi, N., Filetti, F., Hope, D., Kleider, H., y Tonelli, S. (2025). The transition to the knowledge economy in advanced capitalist democracies: a new index for comparative research. *Socio-Economic Review*. <https://doi.org/10.1093/ser/mwaf018>.
- Dobb, M., Sweezy, P. M., Hill, C., Lefebvre, G., Merrington, J., Procacci, G., Takahashi, K. y Hobsbawm, E. (Eds.). (1985). *The Transition from Feudalism to Capitalism*. Londres: Verso.
- Dohse, D. (2007). Cluster-Based Technology Policy. The German Experience. *Industry and Innovation*, 14(1), 69-94. <https://doi.org/10.1080/13662710601130848>.
- Domínguez López, E. (2017). *Europa en el ocaso del milenio: Un estudio sobre el capitalismo europeo en el cambio de época*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- Domínguez López, E. (2022). Capitalismo del conocimiento. Transición y contradicciones políticas en los Estados Unidos del siglo XXI. *Revista Universidad de La Habana*, 294. <http://www.revuh.uh.cu/index.php/UH/index>.
- Dudová, I. (2011). *Ekonómia vzdelávania [Economics of Education]*. Bratislava: Vydavatel'stvo EKONÓM.
- Dustmann, C., Fitzenberger, B., Schönberg, U. y Spitz-Oener, A. (2014). From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 28(1), 167–188. <https://doi.org/10.1257/jep.28.1.167>.
- Drucker, P. F. (1969). *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society*. Londres: Butterworth-Heinemann Ltd.

- Drucker, P. F. (1992). *Managing for the Future: The 1990s and Beyond*. Nueva York: Truman Talley Books/Dutton.
- Emmenegger, P., Bajka, S. M. e Ivardi, C. (2023). How Coordinated Capitalism Adapts to the Knowledge Economy: Different Upskilling Strategies in Germany and Switzerland. *Swiss Political Science Review*, 29(4), 355–378. <https://doi.org/10.1111/spsr.12569>.
- Escalante Gonzalbo, Fernando. (2015). *Historia mínima del neoliberalismo*. México, D.F.: El Colegio de México.
- Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. (2019). Facts about German foreign trade. Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. <https://www.bmwk.de/Redaktion/EN/Publikationen/facts-about-german-foreign-trade.pdf>.
- Federal Statistical Office (Destatis). (2021). Sustainable Development in Germany — Indicator Report 2021. Wiesbaden, Alemania: Federal Statistical Office. <https://www.destatis.de/EN/Themes/Society-Environment/Sustainable-Development-Indicators/Publications/Downloads/indicator-report-0230002219004.html>.
- Gros, C. (2008). *Complex and Adaptive Dynamical Systems: A Primer*. Berlín: Springer.
- Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland [GG] [Ley Fundamental de la República Federal de Alemania], 23 de mayo de 1949, BGBl. I. <https://www.gesetze-im-internet.de/gg/>.
- Hall, P. A. y Soskice, D. (Eds.). (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Haskel, J. y Westlake, S. (2018). *Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Hassel, A. (1999). The Erosion of the German System of Industrial Relations. *British Journal of Industrial Relations*, 37(3), 483–505. <https://doi.org/10.1111/1467-8543.00138>.
- Hayek, F. A. (1937). Economics and Knowledge. *Economica*, 4(13), 33-54. <https://doi.org/10.2307/2548786>.
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519-530. <https://www.jstor.org/stable/1809376>.
- Heidinger, M., Wenner, F., Sager, S., Sussmann, P. y Thierstein, A. (2023). Where do knowledge-intensive firms locate in Germany?—An explanatory framework using exponential random graph modeling. *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 43(1), 101–124. <https://doi.org/10.1007/s10037-023-00183-8>.
- Heider, A., Gerken, M., van Dinther, N. y Hülsbeck, M. (2021). Business model innovation through dynamic capabilities in small and medium enterprises – Evidence from the German Mittelstand. *Journal of Business Research*, 130, 635–645. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.04.051>.

- Hein, E. y Truger, A. (2005). *Macroeconomic Policies, Wage Developments, and Germany's Stagnation*. IMK Working Paper 01-2005. Düsseldorf: Macroeconomic Policy Institute (IMK) at the Hans Böckler Foundation.
- Heisenberg, D. (1999). *The Mark of the Bundesbank: Germany's Role in European Monetary Cooperation*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Hobsbawm, E. J. (1994). *Historia del Siglo XX*. Buenos Aires: Crítica (Grijalbo Mondadori).
- Judt, Tony. (2006). *Postguerra: Una historia de Europa desde 1945*. Madrid: Taurus.
- Katuščáková, M., Capková, E. y Grečnár, J. (2023). How to measure knowledge economy. *Electronic Journal of Knowledge Management*, 21(2), 87–102. <https://doi.org/10.34190/ejkm.21.2.3025>.
- Katzenstein, P. J. (1989). Industry in a changing West Germany. En P. J. Katzenstein (Ed.), *Industry and politics in West Germany: Toward the third republic* (pp. 3–29). Estados Unidos: Cornell University Press.
- Körner, F. M. y Trautwein, H.-M. (2017). German economic models, transnationalization and European imbalances. En I. Cardinale, D'Maris Coffman, y R.
- Leaman, J. (2009). *The Political Economy of Germany under Chancellors Kohl and Schröder: Decline of the German Model?* Nueva York y Oxford: Berghahn Books.
- Little, A. D. (1977). *New technology-based firms in the United Kingdom and the Federal Republic of Germany*. Londres: Wilton House Publications.
- Lüthi, S., Thierstein, A. y Bentlage, M. (2011). Interlocking firm networks in the German knowledge economy: On local networks and global connectivity. *Raumforschung und Raumordnung*, 69(3), 161–174. <https://doi.org/10.1007/s13147-011-0088-0>.
- Machlup, F. (1962). *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. New Jersey: Princeton University Press.
- Machlup, F. (1980). *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance, Volume I: Knowledge and Knowledge Production*. New Jersey: Princeton University Press.
- Markovits, A. S. (Ed.). (1982). *The Political Economy of West Germany: Modell Deutschland*. Nueva York: Praeger Publishers.
- Marin, Radu. (2023). Knowledge Economy: An Intangible Assets Based Economy. *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*. <https://doi.org/10.5171/2023.906396>.
- Marx, K. (2008). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I, El proceso de producción del capital*. Ciudad de México: Siglo XXI Editores.
- Matuszewski, A. (2006). Regional clusters of the information economy in Germany. *Regional Studies*, 40(3), 409–422. <https://doi.org/10.1080/00343400600632861>.
- Mroczkowski, Tomasz. (2014). From Breakthrough to Incremental Innovation Leadership: Lessons from Germany. *Journal of the Knowledge Economy*, 2(5), 409-426. <http://doi.org/10.1007/s13132-014-0184-9>.

- National Science Foundation, NSB. (2024, Mayo). Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons, Cross-National Comparisons of R&D Performance. <https://ncses.nsf.gov/pubs/nsb20246/table/RD-5#utm>.
- Naudé, W. y Nagler, P. (2021). The rise and fall of German innovation. *IZA Discussion Papers*, No. 14154. Institute of Labor Economics (IZA). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3798907>.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oberfichtner, M. y Schnabel, C. (2019). The German model of industrial relations: (Where) does it still exist? *Journal of Economics and Statistics (Jahrbücher für Nationalekonomie und Statistik)*, 239(1), 5–37. <https://doi.org/10.1515/jbnst-2018-0158>.
- Oficina Federal de Estadísticas de Alemania (Destatis). (2025). Economic sectors and enterprises. https://www.destatis.de/EN/Themes/_node.html#themaHeadline_1426886_3.
- Oficina Federal de Estadísticas de Alemania (Destatis). (2021, Press release No. 180 of 12 April). Industry 4.0: robots and 3D printers becoming ever more common. https://www.destatis.de/EN/Press/2021/04/PE21_180_52911.html?templateQueryString=robots.
- Oficina Federal de Estadísticas de Alemania (Destatis). (2025). Vocational training indicators. <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/statistic/21211/table/21211-0002/table>.
- Oficina Federal de Estadísticas de Alemania (Destatis). (2025). High education indicators. <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/table/21311-0001/table-toolbar>.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (1995). *The implications of the knowledge-based economy for future science and technology policies*. París: OCDE.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (1996). *The knowledge-based economy*. París: OCDE.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2025). Data Explorer. Science, technology and innovation indicators.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2025). The OECD Going Digital Toolkit. ICT Investment indicators. <https://goingdigital.oecd.org/en/indicator/30>.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2025). Education Indicators. Population with tertiary education. <https://www.oecd.org/en/data/indicators/population-with-tertiary-education.html>.
- Our World in Data. (2025). Share of manufacturing in gross domestic product (GDP). <https://ourworldindata.org/grapher/manufacturing-value-added-to-gdp>.

- Owen-Smith, E. (1994). *The German Economy*. Londres: Routledge.
- Pérez, Carlota. (2009). Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Cambridge Journal of Economics*, 1(34), 185-202. <http://doi.org/10.1093/cje/bep051>.
- Pirenne, H. (1974). *Historia económica y social de la Edad Media*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Porat, M. U. (1977). *The Information Economy: Definition and Measurement*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce, Office of Telecommunications.
- Powell, W. W. y Snellman, K. (2004). The knowledge economy. *Annual Review of Sociology*, 30, 199–220. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.29.010202.100037>.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y Fundación Mohammed bin Rashid Al Maktoum para el Conocimiento (MBRF). (2019). *Informe de Prospectiva del Futuro del Conocimiento 2019*. Dubái: PNUD & MBRF.
- Racy, J. C., Vartanian, P. R. y Vendruscolo, B. D. P. (2019). German exports, economic growth and foreign demand: An analysis of the period 2000–2017. *International Journal of Business, Economics and Management*, 6(6), 335-354. <https://doi.org/10.18488/journal.62.2019.66.335.354>.
- Roșca, I. G. (2006). *About Knowledge Society Pillars in Romania. Theoretical and Applied Economics*, 6(6), 9–12. [https://ideas.repec.org/a/agr/journl/v6\(501\)y2006i6\(501\)p9-12.html](https://ideas.repec.org/a/agr/journl/v6(501)y2006i6(501)p9-12.html).
- Sachs, J. D. (1993). *Poland's Jump to the Market Economy*. Cambridge: MIT Press.
- Sánchez Ramírez, Carlos Manuel. (2021). *Knowledge Capitalism and State Theory. A «Space-Time» Approach Explaining Development Outcomes in the Global Economy*. Suiza: Palgrave Macmillan.
- Sanchis i Marco, M. (2014). *The Economics of the Monetary Union and the Eurozone Crisis*. Cham: Springer.
- Schultz, T. W. (1963). *The Economic Value of Education*. Nueva York: Columbia University Press.
- Schumpeter, Joseph. (1934). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Oxford: Oxford University Press.
- Schumpeter, Joseph. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York: Harper & Brothers.
- Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum.
- Siebert, H. y Stolpe, M. (2001). Technology and Economic Performance in the German Economy. *Kieler Arbeitspapiere*, (1035). Kiel, Alemania: Kiel Institute for the World Economy. <http://kielinstitute.org>.
- Soskice, D. (1997). German technology policy, innovation, and national institutional frameworks. *Industry and Innovation*, 4(1), 75-96. <https://doi.org/10.1080/13662719700000005>.

- Stephen, D., Stahlschmidt, S. y Hinze, S. (2020). Performance and structures of the German science system 2020. *Studien zum deutschen Innovationssystem*, 5. <https://hdl.handle.net/10419/214723>.
- Stewart, T. A. (1997). *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*. Nueva York: Doubleday.
- Stehr, N. (2022). *Knowledge capitalism*. Nueva York: Routledge.
- Stiglitz, J. E. (1994). *Whither Socialism?* Cambridge: MIT Press.
- Streeck, W. (2015). The German Political Economy Today. In B. Unger (Ed.), *The German Model: Seen by Its Neighbours* (pp. 81-86). Londres: SE Publishing.
- Sundać, D. y Fatur Krmpotić, I. (2011). Factores de la economía del conocimiento y el desarrollo de la economía basada en el conocimiento. *Croatian Economic Survey*, 13(1), 105–141. <https://hrcak.srce.hr/67344>.
- Thelen, K. (2014). *Varieties of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thelen, K. (2019). Transitions to the Knowledge Economy in Germany, Sweden, and the Netherlands. *Comparative Politics*, 51(2), 233–255. <https://doi.org/10.5129/001041519X15647434969821>.
- Toffler, A. (1980). *The Third Wave*. Nueva York: William Morrow and Company.
- Torella, Ilaria. (2022). The Capitalism of Knowledge: Different Trajectories of Economic Evolution in China and Germany [Master's Degree in International Relations]. Departamento de Ciencias Políticas LUISS. ID No. 645702.
- Trampusch, C. (2024). Regulating the digital economy: Explaining heterogenous business preferences in data governance. *Journal of European Public Policy*, 31(7), 1902-1926. <https://doi.org/10.1080/13501763.2023.2181853>.
- Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992, DO C 191 de 29.7.1992. https://web.archive.org/web/20060710025300/http://europa.eu/eur-lex/es/treaties/dat/C_2002325ES.003301.html.
- Veile, J. W., Kiel, D., Müller, J. M. y Voigt, K. I. (2020). Lessons learned from Industry 4.0 implementation in the German manufacturing industry. *Journal of manufacturing technology management*, 31(5), 977-997. <https://doi.org/10.1108/JMTM-08-2018-0270>.
- Volk, Christine. (2022, October 5). Expenditure on research and development (R&D) in Germany has grown considerably since 2005. [https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_729344.html#:~:text=The%20five%20sectors%20with%20the,the%20chemical%20industry%20\(5.9%25\)](https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_729344.html#:~:text=The%20five%20sectors%20with%20the,the%20chemical%20industry%20(5.9%25)).
- Williamson, T. (2000). *Knowledge and its limits*. Oxford: Oxford University Press.
- World Intellectual Property Organization (WIPO). (2015). *World intellectual property report 2015: Breakthrough innovation and economic growth*. Geneva, Suiza: WIPO. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_944_2015.pdf.

World Intellectual Property Organization (WIPO). (2025). Centro de datos estadísticos de la OMPI sobre propiedad intelectual. <https://www3.wipo.int/ips-tstats/ips-search/search-result?type=IPS&selectedTab=patent&indicator=13&reportType=11&fromYear=1990&toYear=2020&ipsOffSelValues=DE,US,CN,G-B,FR,JP,IT&ipsOriSelValues=&ipsTechSelValues=900>.

Young, B. (2019). From Sick Man of Europe to the German Economic Power House: Two Narratives: Ordoliberalism versus Euro-Currency Regime. *German Politics*, 29(3), 464–478. <https://doi.org/10.1080/09644008.2018.1559832>.

Quo vadis, India?

La evolución del capitalismo en India en el sistema-mundo en la etapa del capitalismo del conocimiento. Rasgos, tendencias y desafíos

Manuel Alejandro Guerrero Cruz

Universidad de La Habana

Cuba

Resumen: India posee fortalezas significativas en el marco del capitalismo del conocimiento global, como su masiva población joven, su liderazgo en los sectores de las tecnologías de la informática y las telecomunicaciones y los servicios externalizados, y un ecosistema emergente de *startups* impulsado por políticas gubernamentales. Sin embargo, también enfrenta debilidades estructurales críticas: baja inversión en I+D, desigualdad socioeconómica extrema, y un sistema educativo que no garantiza acceso equitativo a la formación de capacidades avanzadas. En el marco teórico del análisis de los sistemas-mundo de Wallerstein y Chase-Dunn, India oscila entre un rol semi-periférico y la aspiración de integrarse al centro del sistema-mundo. Su evolución capitalista reciente (desde las reformas neoliberales de 1991) prioriza las manufacturas con bajo contenido en conocimiento y los servicios terciarios, pero depende de insumos tecnológicos extranjeros y reproduce jerarquías globales de explotación. La transición hacia un modelo central de capitalismo del conocimiento exigirá reformas institucionales profundas y una integración estratégica, no subordinada, en la economía mundial.

Palabras clave: India; Capitalismo; Sistema-mundo; Capitalismo del Conocimiento.

Abstract: India possesses significant strengths within the global knowledge capitalism, such as its massive young population, its leadership in the information technology and telecommunications sectors and outsources services, and an emerging startup ecosystem driven by government policies. However, it also faces critical structural weaknesses: low investment in R&D, extreme socioeconomic inequality, and an education system that does not guarantee equitable access to training in advanced skills. Within the theoretical framework of Wallerstein and Chase-Dunn's world-systems analysis, India oscillates between a semi-peripheral role and the aspiration to integrate into the center of the world-system. Its recent capitalist evolution (since the neoliberal reforms of 1991) prioritizes low-knowledge manufacturing

and tertiary services, but it depends on foreign technological inputs and reproduces global hierarchies of exploitation. The transition to a central model of knowledge capitalism will require profound institutional reforms and a strategic, rather than subordinate, integration into the global economy.

Keywords: India; Capitalism; World-System; Knowledge Capitalism.

Introducción

Afines de 2024, según datos del Banco Mundial, India rebasó la cifra de 1.500 millones de habitantes y superó en población a China (1.406 millones de habitantes) para convertirse en el Estado más poblado del planeta. Ello ocurrió mientras el país ocupaba el tercer puesto mundial en tamaño del PIB a paridad de poder adquisitivo (14 billones 260 mil millones de dólares estadounidenses en 2024) y despuntaba como uno de los principales polos manufactureros del orbe, además de ser el principal proveedor de servicios subcontratados en los ámbitos de la informática y las telecomunicaciones según datos del Banco Mundial al cierre de 2024 (World Bank, 2025). Estos y otros procesos apuntan a un reposicionamiento de India en la jerarquía de poderes en el seno del sistema-mundo contemporáneo.

Por otra parte, las décadas transcurridas desde 1991 han marcado una tendencia significativa hacia la consolidación del conocimiento como factor determinante para la creación y reproducción de valor en el capitalismo contemporáneo: se ha completado el tránsito desde las postrimerías del capitalismo industrial hacia una nueva fase en la historia de este modo de producción. La emergencia del *capitalismo del conocimiento* determina cambios cruciales en el sistema-mundo capitalista, en el cual las nuevas jerarquías quedan determinadas por el acceso a los saberes y la rentabilidad de su producción y mercantilización.

En tal contexto, ¿de qué fortalezas y debilidades dispone India? ¿Cómo está evolucionando el capitalismo indio en el marco del capitalismo del conocimiento global? ¿Qué problemas estructurales afectan esa evolución, y cómo pueden ser corregidos en favor de un mejor posicionamiento del país en el sistema-mundo y en esta etapa del modo de producción capitalista?

Precisiones conceptuales

El capitalismo del conocimiento es un concepto de relativamente reciente aparición. Supone una fase evolutiva del modo de producción capitalista donde el conocimiento se erige en recurso central de producción, valorización y acumulación. Entre los autores que han analizado sus rasgos se encuentra el

economista australiano Alan Burton-Jones, quien conceptualiza el capitalismo del conocimiento como un sistema económico históricamente emergente que sustituye la lógica industrial basada en recursos tangibles (Burton-Jones, 1999). Burton-Jones habla de una transición evolutiva en la que el conocimiento se comercializa y genera nuevas formas de acumulación capitalista.

Sergio Ordóñez, economista mexicano, aborda el concepto desde la teoría del desarrollo y la economía política; se trata de una etapa distintiva del capitalismo global donde el conocimiento es factor estructurante de la división internacional del trabajo, y analiza cómo el capitalismo del conocimiento profundiza asimetrías entre economías basadas en la producción de nuevos saberes y aquellas dependientes de actividades con bajo valor agregado. Su enfoque destaca desigualdades estructurales y enfatiza en la necesidad de políticas industriales activas en países subdesarrollados (Ordóñez, 2006; Ordóñez & Sánchez Ramírez, 2016).

Para el también economista mexicano Carlos Manuel Sánchez Ramírez, el capitalismo del conocimiento exige una coordinación espacial (a niveles local y global) y temporal (la inversión a largo plazo) que el Estado debe gestionar estratégicamente. Su teoría postula al Estado como arquitecto central de la transición hacia economías basadas en el conocimiento, al correlacionar el éxito de dicha transición con el desarrollo de capacidades estatales diferenciadas que impulsen la innovación y el aprendizaje colectivo; y señalar que la acción estatal debe construir «ecosistemas del conocimiento» a escala global, nacional y local (Sánchez Ramírez, 2021).

Nico Stehr, economista alemán y uno de los principales impulsores del término, en su libro *Knowledge Capitalism* de 2022, avanza desde una publicación anterior (el libro *Knowledge Societies* de 1994) para analizar la transformación jurídica (a partir del acuerdo ADPIC de la OMC, 1986-1994) que codifica el conocimiento como propiedad privada y permite su mercantilización a nivel mundial. Stehr señala a las corporaciones digitales como monopolios del conocimiento que controlan la infraestructura de producción y circulación de los saberes, y apunta que la privatización del conocimiento genera tensiones entre la lógica del mercado y el desarrollo colectivo que erosionan la cohesión social. Un rasgo distintivo del capitalismo del conocimiento, según Stehr, es la transformación del conocimiento en un recurso escaso (pese a su reproductibilidad a costo marginal cero) mediante los marcos legales que garantizan su rentabilidad como mercancía (Stehr, 2022).

Por otro lado, el historiador cubano Ernesto Domínguez López vincula al capitalismo del conocimiento con una crisis de hegemonía en la cual los equilibrios políticos tradicionales se quiebran debido a la alteración de las

relaciones laborales y estructuras productivas preexistentes en el modo de producción capitalista. En el escenario actual, las élites tecnológicas emergen como nuevos actores con influencia estatal transversal, modificando procesos democráticos; de tal manera, la polarización política en las sociedades centrales del capitalismo global refleja las tensiones entre los proyectos de sociedad industrial y sociedad del conocimiento. Este enfoque revela cómo el modelo capitalista del conocimiento redefine los conflictos de clase y las alianzas políticas en el siglo XXI. Domínguez López destaca en especial la redistribución geográfica de los procesos económicos, que concentra en los centros de poder la producción de conocimiento y los servicios con alto contenido en conocimiento, a la vez que desplaza la manufactura hacia las regiones periféricas o semi-periféricas del sistema (Domínguez López, 2022). Esta definición resulta de especial interés a los efectos del presente artículo, debido a que vincula el enfoque sistémico en el análisis del capitalismo y las categorías *centro* y *periferia* que atañen a la distribución de roles en el seno del capitalismo global.

A partir de estas definiciones, se identifica al capitalismo del conocimiento como una etapa histórica del modo de producción capitalista, en la cual el conocimiento se transforma en bien mercantil mediante su codificación jurídica y su papel como factor estructurante de la división internacional del trabajo; donde emergen nuevas estructuras de poder que controlan las infraestructuras de producción y distribución de saberes, generando asimetrías globales; y las contradicciones socioeconómicas se reconfiguran para fortalecer desigualdades en capacidades de desarrollo y conflictos a partir de la privatización de bienes intelectuales comunes.

Por otro lado, la teoría de los sistemas-mundo, desarrollada por Immanuel Wallerstein en los años setenta del siglo XX, surgió como un aporte al pensamiento marxista de la postmodernidad. Wallerstein concibió el sistema-mundo como un espacio geográfico que trasciende fronteras políticas y culturales, y funciona como una unidad interconectada con dinámicas económicas e institucionales regidas por normas sistémicas. A partir de esta definición, propuso dos categorías principales dentro de estos sistemas: las *economías-mundo* y los *imperios-mundo* (Wallerstein, 2004).

Según la teoría de los sistemas-mundo, las economías-mundo se componen de múltiples entidades políticas interconectadas dentro de un sistema internacional caracterizado por una división del trabajo y un flujo constante de bienes esenciales, capital y fuerza de trabajo. Históricamente, las economías-mundo han seguido dos trayectorias: o bien se desintegran tras un período breve de existencia, o bien evolucionan hacia imperios-mundo, en los cuales una potencia central adquiere hegemonía sobre las demás. Sin embargo, el siste-

ma-mundo capitalista presenta dos rasgos excepcionales: es la única economía-mundo que ha perdurado y se ha expandido durante siglos sin colapsar o transformarse en un imperio-mundo, y es además el único sistema de este tipo que ha alcanzado una escala verdaderamente global (Wallerstein, 2004).

Christopher Chase-Dunn, destacado académico e investigador en la teoría de los sistemas-mundo, sostiene que el sistema-mundo capitalista se estructura en torno a tres instituciones esenciales: primero, un sistema interestatal caracterizado por una asimetría en la distribución del poder político; segundo, la hegemonía del modo de producción capitalista como mecanismo primordial para la acumulación, reproducción y distribución de la riqueza; tercero, una estructura jerárquica centro-periferia que facilita la transferencia de plusvalía desde las zonas periféricas hacia las entidades centrales, los núcleos, del sistema (Chase-Dunn, 1998).

Esta última perspectiva presupone la existencia de un centro en el sistema-mundo capitalista, compuesto por los Estados o instituciones que controlan las reglas del sistema, y una periferia integrada por aquellos que deben seguir dichas reglas para participar del flujo de bienes, servicios o conocimiento desde una posición subordinada al centro. Tanto Wallerstein como Chase-Dunn reconocen la existencia de un nivel intermedio entre el centro y la periferia, la semi-periferia, la cual *gross modo* agrupa a las entidades nacionales con rasgos mixtos entre los niveles jerárquicos superior e inferior del sistema-mundo: en otras palabras, aquellos actores que no son lo bastante influyentes como para alterar las reglas de funcionamiento del sistema, pero o bien no son tan débiles como para acatar estas reglas desde una posición completamente subordinada, o disponen de recursos materiales y simbólicos para constituir una categoría intermedia.

En tanto antigua nación colonial, India participó de la estructura del sistema-mundo capitalista en posición periférica. En el marco del capitalismo industrial del siglo XIX y la primera mitad del XX, India era un territorio proveedor de materias primas – textiles, minerales, metales, gemas, tintes, productos agrícolas, entre otros – en tanto la metrópoli, Reino Unido, era un actor central en el sistema-mundo capitalista gracias a su extenso parque industrial y alto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, que le permitían dictar los términos del intercambio dentro de su vasto imperio colonial y en sus relaciones con otros Estados centrales.

El carácter periférico de India en el sistema-mundo capitalista se mantuvo y en algunos ámbitos llegó a profundizarse durante las décadas posteriores a la independencia en 1947. No obstante, las políticas desarrollistas del capitalismo de Estado indio durante este período y hasta 1991, permitieron la

formación de un discreto parque industrial, el desarrollo de la banca y las finanzas nacionales, el crecimiento sostenido de la producción agrícola, y una mejoría sensible de indicadores sociales claves (esperanza de vida al nacer, tasa de mortalidad infantil, acceso a servicios públicos de salud y educación, alfabetización, incidencia de pobreza extrema y desnutrición, y otros). El rol internacional de India como defensor del no alineamiento en el escenario global de la Guerra Fría, y su posesión de armas nucleares a partir de los ensayos de 1974, contribuyeron a incrementar el prestigio e influencia del país, considerado desde entonces una potencia regional en Asia.

Desde 1991, la aplicación a gran escala de medidas neoliberales ha permitido al país ostentar impresionantes tasas de crecimiento económico anual, al tiempo que ha favorecido el desarrollo de sectores estratégicos como las telecomunicaciones y la industria farmacéutica. El crecimiento de la industria y los servicios, el tamaño de su economía y su población, amén de un mayor activismo en organizaciones regionales e internacionales, convierten a India en un Estado de creciente relevancia en el sistema-mundo capitalista. No sería del todo errado pensar que, aun cuando por el momento India sigue siendo un actor secundario en la distribución del poder político y en la jerarquía económica global, dispone de potencialidades multidimensionales y perspectivas de desarrollo a largo plazo, que suponen la influencia suficiente como para alterar esa jerarquía de manera decisiva y pasar a desempeñar un rol central en el sistema.

Sin embargo, conforme el capitalismo arriba a una nueva etapa histórica, los criterios para determinar las jerarquías del sistema-mundo cambian. En un contexto en el cual la relevancia de los recursos materiales queda desplazada por un recurso intangible (el conocimiento) que deviene factor estructurante de la división internacional del trabajo, la capacidad de gestionar este recurso, de emplearlo como fuente de reproducción de la riqueza y transferencia de plusvalía, pasa a determinar la centralidad de los actores del sistema. Por tanto, devenir un polo industrial de primera magnitud en el marco del capitalismo del conocimiento no confiere un rol central a un Estado.

Desafíos en la inserción de India en el capitalismo del conocimiento

En el caso indio, los retos estructurales y sistémicos para consolidar un modelo de capitalismo del conocimiento correspondiente a un Estado central del sistema-mundo capitalista pueden analizarse desde tres dimensiones clave, interdependientes entre sí: desigualdades estructurales y acceso al conocimiento; innovación y dependencia tecnológica; e infraestructura institucional, marco legal y gobernanza. Cada una de estas dimensiones tiene implicacio-

nes transversales a los dominios de la economía, la política, la cultura y la sociedad indias, de tal forma que la transición hacia una posición central en el sistema-mundo en la nueva etapa de capitalismo del conocimiento depende en buena medida de una gestión integral, coherente y sostenida del conocimiento como recurso estratégico valorizable.

Desigualdades estructurales y acceso al conocimiento

Algunos indicadores económicos y sociodemográficos de India, con información brindada por el Banco Mundial, demuestran importantes desigualdades estructurales. Aunque el gasto público en educación en 2023 ascendió al 14,2% del PIB a paridad de poder adquisitivo (aproximadamente el equivalente a 2,1 billones de dólares), la tasa de alfabetización en el país fue del 77% en ese año. Solo el 56% de la población india tenía acceso a internet, y solo 2,75 de cada 100 habitantes del país disponía de una conexión de banda ancha. Por otro lado, la prevalencia del desempleo entre los jóvenes residentes en zonas urbanas es una de las más altas en el conjunto de las economías de ingresos medios: según datos de 2023, alrededor de un 62,2% de los jóvenes indios entre 18 y 25 años no tenía un vínculo laboral estable (World Bank, 2025).

Por otro lado, en 2024, la tasa de participación de la fuerza laboral era de un 50,4%¹, lo cual quiere decir que alrededor de la mitad de los indios en edad laboral (aproximadamente entre los 18 y los 60 años) no fue contabilizado como parte de la población económicamente activa en las estadísticas oficiales. En este indicador se aprecia además una gigantesca brecha de género: oscila entre el 75-80,0% en los hombres, pero está entre el 20-30,0% entre las mujeres. (World Bank, 2025) Una baja tasa de participación de la fuerza laboral, como apunta SinghaRoy (2014, pág. 77), sugiere que una parte considerable de la población en edad de trabajar se ocupa en la economía informal, sin acceso a capacitación en habilidades digitales.

Desde la década de 1980, India dispone de un pujante sector de servicios en el ámbito de la informática y las telecomunicaciones. Ello se debe, fundamentalmente, a dos rasgos que favorecen la competitividad de las empresas indias en el ramo: primero, el dominio del idioma inglés, que es instrumental para los lenguajes de programación, la codificación del software, y la prestación de servicios subcontratados a compañías e instituciones radicadas en países desarrollados (sobre todo de Europa y Norteamérica); segundo, la fortaleza

1 La tasa de participación de la fuerza laboral es un indicador económico que mide el porcentaje de la población en edad de trabajar (por lo general mayores de 16 años) que está activa en el mercado laboral, ya sea trabajando o buscando empleo. Se trata de un indicador clave que refleja el grado de involucramiento de una población con la economía y complementa la información ofrecida por la tasa de desempleo.

de las instituciones indias de educación superior en ciencias y disciplinas técnicas (Kohli, 2004; Hope, Kochhar, Noll, & Srinivasan, 2013; Dasgupta, Ghosh, & Gosh, 2021).

El sistema educativo indio incluye instituciones destacadas como los *Indian Institutes of Technology* (IIT), los *Indian Institutes of Management* (IIM), además de numerosas universidades estatales y centrales reguladas por organismos como el *All India Council for Technical Education* (AICTE) y la *University Grants Commission* (UGC). Las estadísticas internacionales evalúan un número variable de instituciones indias de educación superior. El número máximo de estas oscila alrededor de 4.000 (3.969 según datos del Ministerio de Educación indio en 2024); de ellas, 124 aparecen listadas en el *QS World University Ranking*.²

Aunque India produce millones de graduados en disciplinas científico-técnicas, matemáticas e ingeniería, la calidad es desigual. De acuerdo con las estadísticas del *QS World University Ranking*, de entre 1.503 universidades de todo el mundo, la universidad india mejor calificada en el ranking global de 2025 es el *Indian Institute of Technology Delhi*, en el puesto 123 (le siguen el IIT Bombay en el 129, el IIT Madras en el 180, el IIT Kharagpur en el 215, y el *Indian Institute of Science* en el 219) (QS Rankings, 2025). En un ranking más amplio, el *AD Scientific Index*³, aparece que la institución india de educación superior mejor calificada a nivel global es el IIT Bangalore, en el puesto 377. Resulta llamativo que los primeros ocho puestos del ranking nacional estén ocupados por instituciones de disciplinas científicas y tecnológicas, entre las que destacan los IIT Delhi, Bombay, Madras, Kanpur, Roorkee y Kharagpur (AD (Alper-Döger) Scientific Index, 2025).

Estos rankings especializados refieren la obsolescencia de los programas académicos de las universidades indias como un problema recurrente, que evidencia la brecha entre el estado del conocimiento en el ámbito de las especialidades técnicas a nivel mundial, y el estado de los materiales de estudio en el país. La calidad de la educación, pese a los cuantiosos gastos del presupuesto federal, sigue siendo una asignatura pendiente para el Estado indio.

2 El *QS University Ranking*, elaborado por la empresa británica Quacquarelli Symonds, es uno de los sistemas de clasificación de universidades más reconocido a nivel mundial. Su objetivo principal es evaluar y comparar el desempeño de instituciones de educación superior en diferentes aspectos, como reputación académica, empleabilidad de los graduados, citas por facultad en el ámbito de la investigación y publicaciones, proporción docente/estudiante, y diversidad internacional.

3 El *AD (Alper-Döger) Scientific Index* es una plataforma online establecida en Reino Unido, que evalúa el rendimiento académico según indicadores cronológicos (totales y durante los últimos cinco años) de aproximadamente 24.500 instituciones educativas superiores, centros de investigación, empresas y hospitales de todo el mundo, a partir de estadísticas tales como el número de investigaciones científicas, publicaciones y citas en medios académicos, actualizados de manera transparente, verificable y en tiempo real.

La incidencia de ciertos fenómenos – entre los cuales no solamente se incluye el sistema de castas, sino también los roles de género tradicionales, el balance demográfico entre zonas urbanas y rurales, y la composición étnica de la sociedad india, entre otros – es asimismo un factor a considerar en el acceso al conocimiento. El sistema de castas fue proscrito formalmente por el ordenamiento legal del país tras la independencia. También se instituyeron puestos reservados en la educación, la administración y los cuerpos legislativos para asegurar el fin de la discriminación por motivos de casta, y garantizar acceso de los grupos menos favorecidos (en especial los *dalits* o intocables, aludidos de manera eufemística como *scheduled castes*) a estas instancias. No obstante, la persistencia de prácticas discriminatorias y la pobreza sistémica lastraron estos esfuerzos (Kohli, 2004; Jaffrelot, Kohli, & Murali, 2019).

Aunque el sistema educativo indio garantiza cupos universitarios y asistencia financiera a estudiantes provenientes de los estratos sociales más humildes, esta política de discriminación positiva ha tenido resultados mediocres. Por un lado, la asignación de recursos está sujeta a las directivas federales y es objeto frecuente de cooptación clientelar en los niveles locales de la administración. Por otra parte, cursar estudios superiores en muchos casos priva de sus miembros más jóvenes a familias de escasos recursos, que carecen de otros medios de subsistencia más allá de trabajos temporales o pobemente retribuidos en la economía informal; además, las calificaciones universitarias no garantizan un empleo adecuadamente remunerado para los graduados de nivel superior (SinghaRoy, 2014).

La brecha de género es otro factor importante en el acceso al conocimiento. Aun cuando los artículos 14, 15 y 16 de la Constitución prohíben la discriminación por motivos de género y permiten al Estado implementar medidas especiales para garantizar la equidad, y existen leyes que regulan las técnicas de diagnóstico prenatal (1994) y protegen a las mujeres contra la violencia doméstica (2005) y el matrimonio infantil (2006), India carece de una política integral sobre equidad de género. Las prácticas tradicionales brindan un trato preferencial a los hombres desde la primera infancia, por lo cual la educación de los niños es prioridad frente a la de las niñas; se asume que una niña pasará de ser mantenida por el padre de familia, a ser mantenida por el esposo al llegar a la adulterez, y su educación es, por tanto, innecesaria.

En ciertos colectivos, como los *dalits*, existen diferencias abismales entre los niveles educativos de mujeres y hombres⁴ (Mann Deshi Foundation, 2025).

4 Solo el 10% de las mujeres *dalits* en India sabían leer y escribir en 2020, según un estimado de la *Mann Deshi Foundation*, una ONG india con sede en el estado de Maharashtra (Mann Deshi Foundation, 2025).

El 79% de las empresas dirigidas por mujeres se autofinancian debido a las dificultades para acceder a créditos: las instituciones financieras indias son reacias a prestar dinero a mujeres por falta de garantías. Las mujeres proveen una parte (estimada inferior al 30% en áreas urbanas por el Fondo Monetario Internacional en 2024) difícil de contabilizar en la fuerza de trabajo nacional, dado que la mayoría de las trabajadoras se emplean en la economía informal, sobre todo en empleos agrícolas o como vendedoras ambulantes (International Monetary Fund (IMF), 2025).

Todo ello dificulta contabilizar la contribución exacta de la fuerza laboral femenina a la economía india. Al mismo tiempo, es ilustrativo del obstáculo que representan los roles tradicionalmente asignados al sexo femenino para la inserción de India en el capitalismo del conocimiento: la brecha de género se traduce en pérdida de potencial innovador al excluir a millones de mujeres de roles de liderazgo en ciencia, tecnología e innovación; y también limita el crecimiento del país en estos ámbitos, cuya centralidad en el capitalismo del conocimiento está más allá de toda duda.

Innovación y dependencia tecnológica

El Informe de Innovación Global de la Organización Mundial para la Propiedad Intelectual (WIPO/OMPI), que evalúa anualmente las capacidades de innovación de los Estados del orbe, señalaba en 2024 que India ocupó el puesto 39 de entre 133 países y territorios listados, lo cual representó un progreso sostenido durante los últimos cinco años desde el puesto 48 en 2020, 46 en 2021, y 40 en 2022 y 2023. India fue la sexta economía asiática en el ranking, superada por Singapur, Corea del Sur, Japón, China y Malasia.

Siete de los indicadores del informe mostraron un aumento significativo durante el período con respecto a años anteriores; entre ellos destacaron el número de patentes internacionales (44,6%), la cobertura de telecomunicaciones por banda ancha (20,8%), el uso de vehículos eléctricos (108,5%) y la productividad del trabajo (3,9%) (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2024). El país ubicó además 4 polos científicos entre los 100 principales clústeres de ciencia y tecnología del ranking: Bangalore, Delhi, Chennai y Bombay, que concentran el grueso de las patentes nacionales registradas en la OMPI en los sectores de la comunicación digital y tecnologías de la computación.

Frente a estos logros, India retrocedió sensiblemente en otros indicadores en igual período: las inversiones de capital en innovación se redujeron en cantidad de acuerdos suscritos (23,5%) y monto total (63,2%) comparadas con el bienio 2022-2023; igualmente se redujeron el número de publicaciones cientí-

ficas (2,3%) y el total de inversiones en investigación y desarrollo tecnológico (7,7%) (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2024). La clasificación por sectores de innovación del informe señala además importantes asimetrías: India ocupa el puesto 51º en capital humano e investigación, el 54º en calidad de las instituciones, el 58º en ambiente de negocios, el 72º en infraestructura, y el 105º en porcentaje de mujeres con calificaciones superiores, muy por debajo de la mitad del ranking. El país solo accedió a los primeros 25 puestos de la clasificación global en resultados de inversión en tecnología (22º) y sofisticación del mercado (23º).

Los parámetros enumerados en el Informe de Innovación Global de 2024 indican el carácter semi-periférico de India en el sistema-mundo capitalista. El país mantiene un ambiente favorable para la inversión extranjera, que se traduce en trámites más expeditivos para la adjudicación de licencias, una política federal activa a favor de atraer a los inversores, y una legislación destinada a tal efecto, con acompañamiento de iniciativas gubernamentales consistentes; pero la infraestructura federal es obsoleta e irregular, la coordinación entre instituciones es deficiente, y la brecha de género en la incorporación al mercado laboral formal se ubica entre las más amplias de las economías de ingreso medio, tal como el propio reporte listó entre las principales desventajas de India en el ámbito de la innovación.

Existe también una dependencia importante hacia las multinacionales extranjeras en sectores clave como el farmacéutico y las tecnologías de la información. Ya en 2005, un informe del Banco Mundial señalaba que la industria farmacéutica india dependía de insumos de origen estadounidense, británico y francés para la producción masiva de medicamentos patentados por empresas de estas y otras nacionalidades (Dahlman & Utz, 2005; Dahlman, 2007). En las dos décadas transcurridas desde entonces, aun cuando las industrias con alto contenido de conocimiento se han multiplicado (como reconoce el Informe de Innovación Global de la OMPI), se han multiplicado asimismo los proveedores foráneos de insumos para estas industrias, y China ha desplazado a Europa y Norteamérica como principal fuente de estos en las industrias farmacéutica y biotecnológica, automotriz, y el sector de las energías renovables (Ramesh, 2025).

Las políticas para atraer inversión extranjera que el gobierno indio ha aplicado desde 2014, además, han contribuido al crecimiento de las industrias informática y de las telecomunicaciones mediante transferencias de tecnología, autorizadas bajo licencias específicas de los proveedores internacionales. Multinacionales como Apple y Samsung han comenzado a capacitar a especialistas indios y a ampliar la producción de equipos de alta tecnología en el

país surasiático, pero ello ha promovido el crecimiento de las manufacturas con mano de obra local y no el de la industria informática nativa con alto contenido en conocimiento, ni de los servicios asociados a esta industria (Ramesh, 2025). Ello refleja una división internacional del conocimiento en la que India opera como proveedor de mano de obra calificada, pero no como generador de valor cognitivo.

Infraestructura institucional, marco legal y gobernanza

La Constitución india de 1950, reformada en diversas ocasiones hasta 2024, establece un Estado federal, democrático y parlamentario, con poderes repartidos entre una rama ejecutiva encabezada por el primer ministro, un Legislativo bicameral (la *Lok Sabha* o cámara baja, y la *Rajya Sabha* o Cámara de los Estados), y un poder judicial que recae en el Tribunal Supremo de India. La carta magna del país confiere amplias potestades a los Estados, si bien el sistema federal posee una fuerte tendencia unitaria y dota de herramientas al gobierno central para intervenir en casos excepcionales. Estados y Gobierno tienen competencias concurrentes en ciertos asuntos, entre ellos la educación. Sin embargo, los temas referidos a patentes y propiedad intelectual recaen exclusivamente sobre la administración federal, como aparece legislado en la Lista I del Séptimo Anexo a la Constitución (Ministry of Law and Justice of the Republic of India, 2025). Las prerrogativas de que dispone el Gobierno federal en dos aspectos consustanciales al capitalismo del conocimiento como son la educación y la propiedad intelectual, plantean un ambiente favorable para la gestión del conocimiento, al menos *de iure*. La realidad, no obstante, es más compleja.

La legislación de propiedad intelectual vigente tiene como base la Ley de Patentes (*Patents Act*) de 1970, la cual ha sufrido varias modificaciones, de las cuales las más relevantes tuvieron lugar en 2005 (que introdujeron las patentes de producto, críticas para la industria farmacéutica india) y en 2023 (para modificar los procedimientos de adjudicación civil, reclamaciones, exclusiones de patentabilidad, y las penas aplicables a ciertas infracciones). Llama la atención que se trate de una norma tan antigua, por un lado; y que el grueso de las enmiendas que ha sufrido a lo largo de los años, con excepción de la de 2005, se centren en aspectos secundarios que no atañen directamente a la gestión de la propiedad intelectual.

A la obsolescencia de la legislación se suman fenómenos que desincentivan la innovación, directa e indirectamente. Por ejemplo, el software está excluido de patentabilidad, por lo cual no existe protección para las innovaciones digitales. Ello en parte explica la baja participación de India en el nuevo y pujante

sector de la inteligencia artificial (IA) generativa, tanto más notable cuando existen otras economías asiáticas, como China, Japón o Corea del Sur, que sí disponen de un sector tecnológico orientado al desarrollo de la IA.

Por otro lado, según señaló la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de Estados Unidos en 2024, los criterios de «actividad inventiva» y «novedad» se aplican de manera inconsistente por las autoridades indias correspondientes y favorecen la revocación de patentes, en especial en el sector farmacéutico (International Trade Administration, 2025). La OMPI advirtió en 2024 sobre otro fenómeno que desestimula la innovación: el acceso a medicamentos mediante licencias obligatorias, aunque obedece a una estrategia gubernamental de larga data para abaratar los costos de producción de un amplio rango de fármacos, obliga contradictoriamente a las entidades comerciales a no invertir en investigación y desarrollo por temor a no obtener réditos de esa inversión. (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2025a). Aunque aparentemente conscientes del fenómeno, los sucesivos gobiernos indios no han hecho valer una política coherente para contrarrestarlo (como podrían ser los subsidios federales a la investigación en el sector farmacéutico).

Otro aspecto que debilita la gestión del conocimiento y la propiedad intelectual a nivel nacional son los retrasos burocráticos en la concesión de patentes, un proceso que demora entre cinco y siete años (sensiblemente más largo si se lo compara con el lapso de dos a tres años para obtener una patente en Estados Unidos o la Unión Europea). Ello puede atribuirse sobre todo a la escasez crónica de examinadores y recursos técnicos en la Oficina India de Patentes (Halder, 2024). Además, la desconexión relativa del sistema de gestión de propiedad intelectual indio con sus contrapartes en otros países y con el sistema internacional, deriva en la casi inexistente protección de secretos comerciales (para lo cual, además, no existe ley específica) y la falta de compensación adecuada a los innovadores del sector farmacéutico. El enfoque de este sector en medicamentos genéricos refuerza un modelo basado en la imitación, no en la innovación tecnológica (algo que también ocurre en el sector textil) (Halder, 2024).

A diferencia de otras economías asiáticas como China, Japón o Corea del Sur, India carece de una política integral para investigación y desarrollo tecnológico (I+D). Solamente el 0,65% del PIB indio se invirtió en I+D en 2024, frente al 2,43% de China, el 3.3% de Japón o el impresionante 4.9% de Corea del Sur (World Bank, 2025). Los principales polos de innovación nacional, según el Informe de Innovación Global de 2024 de la OMPI, son cuatro grandes compañías privadas: Tata Motors, la división automotriz del conglomerado

multinacional Tata; Reliance Industries, una compañía insertada en el sector petroquímico y energético; y las farmacéuticas Sun Pharmaceuticals Industries y Dr Reddy's Laboratories (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2024). Estas cuatro empresas, según datos del archivo de patentes de la OMPI, acumulaban hasta mediados de 2025 un total de 6.442 patentes, que suponen el 76,8% de todas las patentes indias (World Intellectual Property Organization (WIPO), 2025b).

Lo anterior resalta el hecho de que a nivel nacional se reproduce una dinámica de acumulación del conocimiento que excluye a amplios estratos demográficos, y en la cual el Estado no ha actuado como gestor del conocimiento como recurso estratégico, sino como herramienta de las élites económicas para fortalecer y perpetuar dicha dinámica. La accesibilidad del conocimiento a todos los estratos de la sociedad no es un requisito *sine qua non* para el desarrollo de las potencialidades económicas de un Estado en el marco del capitalismo del conocimiento; antes bien, la propia lógica formal del sistema en esta etapa histórica atenta contra la democratización del conocimiento. No obstante, la concentración de los saberes como recurso valorizable en un sector privado tan reducido impide que India se beneficie del potencial sin explotar de su extensa población, que podría representar un crecimiento casi exponencial de los réditos económicos si recibe la capacitación adecuada.

Nacionalismo hindú, política y economía

Un aspecto esencial del capitalismo del conocimiento es la intervención del Estado en la gestión de los saberes como recurso estratégico. Para Sánchez Ramírez, la transición hacia el capitalismo del conocimiento requiere no solo de inversión en tecnología e innovación, sino también de marcos institucionales, políticas estatales estratégicas y capacidades socioestructurales que favorezcan la integración de los países en la economía global del conocimiento (Sánchez Ramírez, 2021). Ello plantea un vínculo imprescindible entre la política y la economía que, en el caso indio, ha obstaculizado mayores avances en la gestión del conocimiento, pese a las potencialidades existentes. A las desigualdades estructurales en el acceso al conocimiento, la debilidad del sector innovador y los problemas de infraestructura institucional y marco legal, India suma un complejo panorama político en el cual el *Bharatiya Janata Party* (BJP), el primer ministro Narendra Modi, y por extensión, el nacionalismo hindú, ocupan desde 2014 una posición central.

El nacionalismo hindú es un proyecto político moderno que equipara la identidad religiosa con el núcleo de la nación india, y combina mitos históricos con estrategias de homogeneización cultural para reconfigurar el Estado

en clave mayoritaria y, pese a su retórica anticolonial, reproduce exclusiones violentas hacia subalternos y minorías (Chatterjee, 2008). Hansen y Roy han identificado cuatro rasgos consustanciales a este fenómeno: la *comunalización* de la política, que transforma la religión en un elemento *sine qua non* de la ciudadanía y define la «indianidad» a través de la adhesión a símbolos hindúes; el revisionismo histórico, que construye una narrativa de continuidad hindú desde la Antigüedad y niega el pluralismo cultural y religioso de la civilización india; la violencia estructural, que justifica la marginación de minorías (musulmanes, budistas, sijs, jainas, *dalits*, cristianos) en tanto constituyen «amenazas» a la unidad nacional, y aspira a suprimirlos mediante tácticas de movilización masiva; y la cooptación subalterna, que atrae a castas bajas y campesinos con un discurso supremacista y demagógico que exalta el orgullo hindú, a la vez que preserva las jerarquías tradicionales asociadas con el hinduismo (Hansen & Roy, 2022).

Las exclusiones que fomenta el proyecto nacionalista hindú suponen un desafío para la articulación de un modelo de capitalismo del conocimiento que otorgue a India una posición central en el sistema-mundo capitalista, toda vez que refuerzan las estructuras y dinámicas sociales que dificultan el acceso al conocimiento por motivos de casta, clase o género; y perpetúan la precariedad del trabajo para millones de indios de bajos recursos sin vínculos laborales formales. El énfasis de la administración de Modi en *hindutva*, una ideología que ensalza la pertenencia al hinduismo e identifica la nación india con la comunidad hindú (Hansen & Roy, 2022), ha generado conflictos sociales que contravienen la necesidad de diversidad y apertura requeridas por el capitalismo del conocimiento, para el cual es casi axiomático fomentar entornos inclusivos que garanticen un óptimo aprovechamiento del capital humano.

Su gobierno, además, ha impulsado agendas como *Make in India*, para atraer inversión extranjera dirigida al sector manufacturero, con base en ventajas comparativas de la economía india, como la disponibilidad de fuerza de trabajo y los bajos salarios; y *Digital India*, una iniciativa destinada a impulsar el crecimiento de las infraestructuras digitales y la automatización de la sociedad. En ambos casos, existen contradicciones importantes entre los presupuestos del capitalismo del conocimiento y el enfoque político, la puesta en práctica o los objetivos a largo plazo de ambas iniciativas.

Make in India, presentado en 2014 como un proyecto gubernamental para transformar al país en un polo global de manufactura y diseño, apuntó a reactivar el crecimiento de las manufacturas en el conjunto de la economía india, además de atraer inversión extranjera, crear empleos, y fomentar la innovación y transferencia de tecnologías. Los cuatro pilares del proyecto eran la

reducción y simplificación de procedimientos en el ámbito empresarial; el desarrollo de capacidades industriales y modernización de las infraestructuras existentes; la focalización en industrias clave (automotor, electrónica, defensa, farmacéutica, energías renovables, agroalimentaria y textil) con subsidios para la fabricación local en sectores estratégicos; y la transición del gobierno desde el rol de regulador al de facilitador, al promover asociaciones público-privadas (Government of India, 2024).

Aun cuando *Make in India* tuvo un éxito impresionante en el crecimiento de la inversión extranjera y de las industrias de alta tecnología, así como mejoró el posicionamiento del país en el ranking global de negocios, también y de manera contraproducente fortaleció la dependencia de India hacia los insu- mos críticos provenientes de economías con mayor desarrollo tecnológico, en especial China, y no tuvo un éxito claro en fomentar la productividad industrial o mejorar la gestión de la propiedad intelectual (Ramesh, 2025). En 2024, tras su segunda reelección, la administración de Modi rebautizó su agenda como *Atmanirbhar Bharat Abhiyaan*, o India Autosuficiente, más claramente enfocada en reducir importaciones, fortalecer cadenas locales de suministro, y fomentar la innovación tecnológica (Government of India, 2024). En cualquier caso, la producción manufacturera de India cayó por debajo del 15% del PIB en 2024, con más de diez puntos porcentuales de diferencia respecto de la meta del 25% trazada por la administración de Modi (Ramesh, 2025).

Make in India es un ejemplo claro de la prioridad que el gobierno del BJP otorga al sector manufacturero; sus resultados ilustran con elocuencia que el crecimiento de las manufacturas no significa necesariamente un despuete de las industrias de alta tecnología, así como tampoco optimiza *per se* la gestión de la propiedad intelectual, ni estimula el crecimiento de la producción de conocimiento o de los servicios con alto contenido en conocimiento. Por otra parte, aunque el gobierno de Modi ha emprendido reformas necesarias en el régimen fiscal y de inversión de India, persiste un panorama laboral desfa- vorable y la legislación a este respecto es casi inexistente (Jaffrelot, Kohli, & Murali, 2019). El marco legal sobre relaciones laborales no opera a nivel fede- ral, sino de cada uno de los estados, con marcadas diferencias entre ellos. El primer ministro, además, ha sido criticado por priorizar la estabilidad fiscal sobre la inversión en conocimiento: el resultado de esta política ha sido la baja innovación endógena, que se ha mantenido pese a reformas significativas en otros ámbitos, y a los dos términos electorales transcurridos bajo el gobierno del BJP (Cheema, 2021). Otras tendencias, como la migración de profesionales altamente calificados en disciplinas de ciencia y tecnología a Europa y Norteamérica, la concentración del empleo en ramas de escaso contenido tecnológi-

co, y la baja formación de capacidades en ámbitos de explotación intensiva del conocimiento, también se han mantenido o acentuado durante sus mandatos (Cheema, 2021).

En general, el caso indio sirve para constatar que la relación recursiva entre política y economía es fundamental para el capitalismo del conocimiento. Sin un manejo apropiado del conocimiento como recurso clave por parte del Estado indio, a través de políticas coherentes y sostenidas, el reposicionamiento del país en el sistema-mundo en esta nueva etapa de la historia del capitalismo no tendrá más efectos que consolidar la posición semi-periférica de India: otra «fábrica del mundo» – en un contexto histórico en el cual la manufactura ya no domina los procesos de acumulación del capital –, con baja participación en la creación y en las cadenas globales de valor basadas en el conocimiento. Ello, al mismo tiempo, se producirá en una coyuntura global crítica para el modelo de manufactura masiva y sus altísimos costos ambientales, lo cual pone en duda la viabilidad de un proyecto que se reafirma insostenible a largo plazo.

Conclusiones

A lo largo del presente artículo, el análisis ha estado centrado en la ventajas y desventajas del actual modelo capitalista indio para insertarse en el sistema-mundo correspondiente al capitalismo del conocimiento como nueva etapa del modo de producción capitalista. De modo general, el capitalismo del conocimiento está reformulando las jerarquías del sistema-mundo de acuerdo con criterios diferentes del capitalismo industrial: el nuevo centro, la nueva semi-periferia y la nueva periferia estarán determinados por el éxito de los Estados en gestionar el conocimiento como base de las cadenas globales y los esquemas de transferencia de valor, ya no por el acceso a los recursos físicos y la disponibilidad del parque industrial. En este contexto, India debe introducir cambios significativos en su modelo actual para reposicionarse como un Estado central y no semi-periférico.

Sin embargo, vale recordar que el Estado indio no es un actor racional unitario y que el rumbo actual en el momento de redactar este artículo (septiembre de 2025) de la política, la economía y la sociedad indias puede ser intencional. Lejos de consolidarse como un Estado central en el sistema-mundo capitalista, las aspiraciones de las élites políticas y económicas del país surasiático parecen estar enfocadas en una meta diferente: la de fortalecer la posición semi-periférica de India como polo manufacturero global. Ello, sin embargo, pone de relieve que el Estado indio no ha logrado una adecuada gestión espacio-temporal del conocimiento como recurso estratégico y ha priorizado el

crecimiento económico inmediato sobre el desarrollo cognitivo a largo plazo. La posibilidad de reformar o reforzar un modelo de producción manufacturera extensiva, asimismo, no es compatible con el potencial que representa un modelo intensivo de gestión del conocimiento, que generaría además réditos económicos muy superiores.

La persistencia de asimetrías significativas en el acceso al conocimiento y en la distribución de los recursos es resultado de siglos de dominación colonial, pero también de políticas estatales aplicadas de manera errática o, cuando menos, inefectiva durante las décadas posteriores a la independencia y, especialmente, a partir de la liberalización económica a gran escala emprendida desde 1991. El Estado indio abandonó un modelo desarrollista con amplia intervención estatal, que para entonces se encontraba sumido en una profunda crisis, y lo sustituyó por un modelo neoliberal en el cual las estructuras y los fenómenos socioeconómicos preexistentes reprodujeron dinámicas de exclusión; estas, a su vez, reforzaron un ciclo de retroalimentación positiva que ha desembocado en la práctica alienación de estratos demográficos (jóvenes, mujeres, minorías religiosas, *dalits* y pueblos originarios, población rural, entre otros), sin los cuales no es posible concebir un modelo de capitalismo del conocimiento cohesivo, fuerte y sostenible en el tiempo.

El actual panorama de gestión de la propiedad intelectual en India, por otra parte, aboca al país a un dilema entre innovación y acceso a tecnologías y medicamentos asequibles. Mientras las reformas de 2023 intentaron modernizar el sistema, aún persisten desafíos como la incertidumbre legal para los inversores extranjeros; la falta de incentivos fiscales para la investigación y desarrollo tecnológico; y una cultura de imitación especialmente arraigada en sectores claves. Un cambio de paradigma a este respecto requerirá ajustes normativos que equilibren protección a la propiedad intelectual con estímulo a la innovación; lo cual supone un desafío considerable a las políticas sociales existentes en la nación surasiática.

Es igualmente necesaria una reforma institucional que reduzca la burocracia y fomente la cooperación entre instituciones públicas y privadas, a fin de vincular al Estado con las empresas que ocupan la vanguardia de la inversión en conocimiento e innovación tecnológica. Los subsidios a la innovación y la creación de empresas mixtas podrían ser iniciativas favorables en este sentido, toda vez que otorgan protagonismo al Estado en la gestión de industrias con alto contenido en conocimiento. Al mismo tiempo, India requiere mayores inversiones públicas en educación, investigación y desarrollo: por un lado, porque la brecha en términos de calidad aumenta con respecto a las instituciones educativas de países desarrollados; por otro, porque pese a sus

potencialidades, India es uno de los Estados peor ubicados en la clasificación regional de I+D.

India, por su papel tradicional como proveedor de fuerza laboral poco calificada y destino emergente para la inversión extranjera directa en producción de manufacturas, necesitaría consolidar un modelo de gestión intensiva de activos de conocimiento; invertir en educación, formación de capacidades e infraestructuras digitales; y reformar su marco legal para el manejo de patentes, entre otras medidas. El país ha logrado avances importantes en estos ámbitos, pero aún insuficientes a los efectos de convertirse en un Estado central en el marco del capitalismo del conocimiento.

El país surasiático se encuentra en una encrucijada crítica en su inserción en el capitalismo del conocimiento global. Por un lado, la profundización de su actual modelo manufacturero basado en mano de obra de bajo costo, dependencia de insumos extranjeros y especialización en eslabones secundarios de las cadenas globales de valor – consolidará su posición semi-periférica en el sistema mundo, al reproducir dinámicas de dependencia tecnológica y multiplicar su vulnerabilidad económica. Por otro lado, la apuesta decisiva por el desarrollo de industrias intensivas en conocimiento (como IA generativa, biotecnología, semiconductores o servicios financieros de alto valor agregado), respaldada por reformas estructurales en educación, propiedad intelectual e infraestructura digital, podría permitirle escalar hacia una posición central en el sistema. Tal transición exige superar desafíos históricos: burocracia, desigualdad social y tensiones entre el nacionalismo etnocéntrico y la integración global. El camino que elija India no solo definirá su futuro económico, sino que también reconfigurará el mapa geopolítico del conocimiento en el siglo XXI.

Referencias

- AD (Alper-Döger) Scientific Index. (20 de agosto de 2025). *AD (Alper-Döger) Scientific Index*. Obtenido de AD (Alper-Döger) Scientific Index: <https://www.adscientificindex.com/university-ranking/?funding=All+Universities>
- Burton-Jones, A. (1999). *Knowledge Capitalism: Business, Work, and Learning in the New Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Chase-Dunn, C. (1998). *Global Formation: Structures of the World-Economy*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers.
- Chatterjee, P. (2008). *La nación en tiempo heterogéneo y otros estudios subalternos*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Cheema, G. (4 de abril de 2021). *BJP Rule and Its Impact on Indian Society*. Obtenido de Strategic Foresight for Asia: <https://strafasia.com/bjp-rule-and-its-impact-on-indian-society/>
- Dahlman, C. (2007). India's Knowledge Economy in the Global Context. En N. R. Council, *India's Changing Innovation System: Achievements, Challenges, and Opportunities for Cooperation: Report of A Symposium* (págs. 137-164). Washington D.C.: National Academy of Sciences.
- Dahlman, C., & Utz, A. (2005). *India and the Knowledge Economy: Leveraging Strengths and Opportunities*. Washington D.C.: World Bank.
- Dasgupta, B., Ghosh, A., & Gosh, B. (2021). *Neoliberalism in the Emerging Economy of India: The Political Economy of International Trade, Investment and Finance*. Nueva York: Routledge.
- Domínguez López, E. (mayo-agosto de 2022). Capitalismo del conocimiento. Transición y contradicciones políticas en los Estados Unidos del siglo XXI. *Revista Universidad de La Habana*(294). Recuperado el 30 de julio de 2025, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-92762022000200004&lng=es&tlang=es.
- Government of India. (15 de mayo de 2024). *Make In India: About Us*. Obtenido de Make In India: makeinindia.com/about
- Halder, B. K. (noviembre de 2024). Intellectual Property Rights in India: Challenges and Opportunities. *International Education and Research Journal*, 10(11), 147-154.
- Hansen, T. B., & Roy, S. (2022). *Saffron Republic. Hindu Nationalism and State Power in India*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hope, N., Kochhar, A., Noll, R., & Srinivasan, T. N. (2013). *Economic Reform in India. Challenges, Prospects, and Lessons*. Cambridge: Cambridge University Press.
- International Monetary Fund (IMF). (2025). *India: 2024 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for India*. Recuperado el 30 de julio de 2025, de <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2025/02/27/India-2024-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-562726>

- International Trade Administration. (30 de julio de 2025). *India Country Commercial Guide*. Obtenido de United States International Trade Administration: <https://trade.gov/country-commercial-guides/india-protecting-intellectual-property>
- Jaffrelot, C., Kohli, A., & Murali, K. (2019). *Business and Politics in India*. Oxford: Oxford University Press.
- Kohli, A. (2004). *State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mann Deshi Foundation. (20 de agosto de 2025). *Mann Deshi Foundation Annual Report for the Year 2020-21*. Obtenido de Mann Deshi Foundation: https://manndeshi-foundation.org/annual-reports/MDF_AR_2020-21.pdf.
- Ministry of Law and Justice of the Republic of India. (30 de julio de 2025). *The Constitution of India (As of May 1 2024)*. Obtenido de Ministry of Law and Justice of the Republic of India: <https://cdnbbssr.s3waas.gov.in/s380537a945c7aaa788ccfcdf1b99b-5d8f/uploads/2024/07/20240716890312078.pdf>
- Ordóñez, S. (2006). Capitalismo del conocimiento: elementos teórico-históricos. *Economía Informa*, 338, 4-17.
- Ordóñez, S., & Sánchez Ramírez, C. M. (2016). Knowledge Capitalism, Globalization, and Hegemony: Towards a Socio-Spatial Approach. *World Review of Political Economy*, 7(1), 4-28.
- QS Rankings. (20 de agosto de 2025). *QS World University Ranking 2025*. Obtenido de QS University Rankings: <https://www.topuniversities.com/world-university-rankings>
- Ramesh, A. (13 de mayo de 2025). «*Make in India*» relies on «*Made in China*». Obtenido de Hinrich Foundation: <https://www.hinrichfoundation.com/research/wp/trade-and-geopolitics/make-in-india-relies-on-made-in-china/>
- Sánchez Ramírez, C. M. (2021). *Knowledge Capitalism and State Theory. A «Space-Time» Approach Explaining Development Outcomes in the Global Economy*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- SinghaRoy, D. K. (2014). *Towards a Knowledge Society. New Identities in Emerging India*. New Delhi: Cambridge University Press.
- Stehr, N. (1994). *Knowledge Societies*. New York: Sage Publications.
- Stehr, N. (2022). *Knowledge Capitalism*. New York: Routledge.
- Wallerstein, I. (2004). *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham: Duke University Press.
- World Bank. (30 de julio de 2025). *Data360: India*. Obtenido de World Bank Group: <https://data360.worldbank.org/en/economy/IND>
- World Intellectual Property Organization (WIPO). (2024). *Global Innovation Index 2024*. Recuperado el 30 de julio de 2025, de <https://www.wipo.int/edocs/gii->

ranking/2024/in.pdf

World Intellectual Property Organization (WIPO). (30 de julio de 2025a). *An International Guide to Patent Case Management for Judges (India)*. Obtenido de World Intellectual Property Organization (WIPO): <https://www.wipo.int/patent-judicial-guide/es/full-guide/india>

World Intellectual Property Organization (WIPO). (30 de julio de 2025b). *WIPO Patent Database (Patentscope)*. Obtenido de World Intellectual Property Organization (WIPO): <https://patentscope.wipo.int>

Interacciones mundiales de EE.UU. con su aliado y su rival. La era de las consecuencias del capitalismo del conocimiento

Marek Hrubec

Asociación de Estudios Globales de Norteamérica
Estados Unidos

Resumen. El artículo analiza las interacciones globales de Estados Unidos con sus aliados y rivales en la era de las consecuencias del capitalismo del conocimiento, en particular las interacciones relacionadas con la soberanía y la autonomía estratégicas. Aborda la diferenciación entre Estados Unidos, la República Popular China y la Unión Europea en tres partes. Primero, como condición previa para explicar las relaciones contemporáneas entre Estados Unidos y China. Segundo, examina las relaciones entre Estados Unidos y China desde la primera administración Trump hasta la actualidad, así como las perspectivas de desarrollo de China. En la tercera parte, el artículo formula la adaptación de la UE al complejo proceso de fragmentación parcial de China y Estados Unidos en el mundo. Destaca los principales problemas estratégicos económicos, de seguridad y políticos dentro de la transformación multipolar del sistema global en relación con la cooperación, la competencia y el conflicto.

Palabras clave: Estados Unidos; Unión Europea; China; Capitalismo; Conocimiento.

US Global Interactions with Its Ally and Peer Rival. The Era of Consequences of Knowledge Capitalism

Abstract. The article analyses US global interactions with its ally and peer rival in the era of consequences of knowledge capitalism, particularly interactions related to strategic sovereignty and autonomy. It deals with differentiation of the USA, PR China, and the European Union in three parts. First, as a precondition of an explanation of contemporary relations between the US and China. Second, it deals with the US and China relations since the first Trump administration until now as well as China's prospects of development. In the third part, the article formulates EU's adaptation to the complex process of partial fragmentation of China and the USA in the world. It stressed the representative economic, security and political strategic issues within the multipolar transformation of the global system in relation to cooperation, competition, and conflict.

Keywords: United States; European Union; China; Capitalism; Knowledge.

Introducción

La transformación contemporánea multipolar y multilateral del mundo incluye principalmente una reconfiguración de las relaciones entre las principales potencias y sus reformas internas interconectadas. El proceso se basa principalmente en la diferenciación de las interacciones estratégicas entre Estados Unidos, la Unión Europea, la República Popular China y Rusia. Está estrechamente relacionado con las consecuencias de la transformación estructural en EE.UU. y en el sistema mundial, a saber, las consecuencias del establecimiento y desarrollo del capitalismo del conocimiento (Dominguez Lopez, 2022), vinculado a una deslocalización neoliberal de las industrias a los países en desarrollo, principalmente a China. Esto ha traído consigo importantes contradicciones que se hicieron patentes con la crisis y sus secuelas. Tras la crisis financiera y económica de 2008, seguida por la desaceleración de Estados Unidos y otros países occidentales, y el mayor desarrollo y ascenso de China y de otros países BRICS, la estrecha cooperación económica entre Estados Unidos y China, desarrollada desde la década de 1970 (Ferguson, 2008; Jones, 2010), fue cuestionada por Estados Unidos. Desde la primera administración Trump, EE.UU. ha iniciado intentos caóticos de desacoplar parcialmente las relaciones económicas entre China y EE.UU., incluyendo tensiones tecnológicas, comerciales, diplomáticas y de otro tipo, y su segunda administración decidió continuar con esta tendencia. Este intento de desacoplamiento o de «reducción de riesgos» provocó un enfoque en la soberanía estratégica, buscada por EE.UU. y China, y la adaptación de la Unión Europea (UE), que desarrolló su propia versión de soberanía estratégica: la autonomía estratégica. El conflicto en Ucrania trajo principalmente dos consecuencias en las relaciones entre las principales potencias: en primer lugar, el reemplazo parcial de la autonomía estratégica de la UE por su (inter)dependencia con EE.UU. y la OTAN; y, en segundo lugar, una mayor dependencia de Rusia respecto de la cooperación con Asia y en parte con África, debido a las sanciones de EE.UU. y la UE contra Rusia. Por lo tanto, el intento estadounidense de prolongar sus políticas unipolares buscó reducir el creciente mundo multilateral y multipolar (hasta ahora principalmente un orden mundial de cuatro polos) a un nuevo mundo bipolar, que situaba a la OTAN liderada por EE.UU. frente a Rusia, China y otros países bajo sanciones estadounidenses y aranceles más altos. Sin embargo, la mayoría de los países del mundo están interesados en seguir tendencias multipolares y multilaterales. Será importante observar hasta qué punto los países individuales de la UE y la propia UE logran tener éxito en posibles intentos de desescalar el concepto de reducción de riesgos y desarrollar su propia soberanía nacional y autonomía estratégica europea.

En este artículo analizo las escalas de interacción según la diferenciación estratégica de EE.UU., China y la Unión Europea, ya que estas potencias son las principales, a pesar de las consecuencias del conflicto en Ucrania. Explico que las escalas de interacción entre las potencias mencionadas ya no están dominadas simplemente por un único concepto como antes, sino que están condicionadas por tres tipos de conceptos estratégicos complejos: cooperación, competencia y adversidad. De este modo, el artículo aborda el concepto de soberanía estratégica (autonomía estratégica) como autosuficiencia en actividades clave de las grandes potencias (o macro-regiones), lo cual se espera que sea un marco apropiado para las diversas escalas de sus interacciones.

Este artículo se centra en este tema en tres partes. Primero, como precondición para mi explicación de las relaciones contemporáneas entre EE.UU. y China, es relevante comprender el desarrollo histórico de la cooperación y la creciente interdependencia entre ambos desde la reforma y apertura de China, que comenzó a finales de la década de 1970 y en los años ochenta. Esto permitirá entender la posterior fragmentación parcial de las relaciones entre EE.UU. y China.

En segundo lugar, aborda las relaciones entre EE.UU. y China desde la primera administración Trump hasta la actualidad. Muestra la reconfiguración parcial del enfoque estadounidense hacia el mundo después de la llegada de la administración Biden al poder. Sin embargo, especialmente desde la segunda administración Trump y su anuncio de aranceles estadounidenses contra la mayoría de los países del mundo, EE.UU. ha seguido enfatizando disputas principalmente con China, mientras que la UE mantiene su dependencia de las estructuras atlánticas. Comparativamente, esta parte también explica las perspectivas de desarrollo de China desde 2021 hasta 2025 y luego hasta 2035, formuladas en su plan.

En tercer lugar, el artículo formula una adaptación de Europa a este complejo proceso de fragmentación parcial de China y EE.UU. en el mundo. Primero, se subrayan los problemas estratégicos económicos, de seguridad y políticos representativos de la UE en el marco de la transformación multipolar del sistema global, en relación con la cooperación, la competencia y el conflicto, particularmente en relación con el concepto europeo de autonomía estratégica como autosuficiencia en actividades clave, que constituye un marco fundamental para las posibles interacciones. Luego concluye elaborando hasta qué punto la UE aceptó las dependencias más fuertes lideradas por EE.UU. a través de la OTAN y abandonó parcialmente el plan de autonomía estratégica.

Integrando y fragmentando las relaciones entre Estados Unidos y China

Es importante comenzar explicando el proceso histórico del desarrollo de la cooperación y la creciente interdependencia entre China y Estados Unidos desde las primeras fases de la reforma y apertura a finales de la década de 1970 y en los años ochenta. Deng Xiaoping y su equipo iniciaron un enfoque que marcó una nueva era en la historia de China: la reforma económica y la apertura del país al mundo (改革开放 *gaige kaifang*; reforma y apertura) (Wei, 2010). Llevaron a cabo la reforma y apertura de China renovando la producción y el comercio tanto a nivel interno como global. En particular, China ofreció su fuerza laboral y capacidad de producción fabril, forjando así conexiones económicas pragmáticas entre China y los países occidentales, especialmente con Estados Unidos y los países de Europa Occidental (Góralczyk, 2018; Vogel, 2013; Kissinger, 2011). El año 1978 fue muy importante como punto de inicio de la reforma y apertura de China, que sentó las bases de una cadena de suministro global.

Este proceso estuvo interconectado con una idea que más tarde se denominó circulación dual.¹ El concepto muestra que existen tanto modelos internos (domésticos) como externos (extranjeros) de organización. Mientras muchos países en desarrollo se vieron obligados a abandonar su propio modelo interno y aceptar el modelo occidental para poder cooperar a nivel global, China logró integrarse en la economía mundial y, al mismo tiempo, mantener y desarrollar su propio modelo interno más adecuado (Nolan, 2019). Aunque cada socio (China y Occidente) mantuvo su propio sistema doméstico, existieron ciertas superposiciones de sistemas y nuevas áreas globales comunes. Estas interacciones también transformaron en parte las economías estadounidense y europea. Este tipo específico de interdependencia y de integración de distintos conceptos económicos produjo un nuevo modelo para la economía transnacional y global: la gran convergencia (Mahbubani, 2014), aunque principalmente bajo el liderazgo occidental en su primera etapa. Estados Unidos, Europa Occidental y otras partes del mundo pasaron a formar parte de la China global y, a la inversa, China pasó a formar parte del mundo global. La siguiente etapa de desarrollo se consolidó cuando se anunció la Iniciativa de la Franja y la Ruta en 2013, la cual continúa hasta hoy. China fue capaz de hacer frente a diversos obstáculos y tendencias.

1 En la explicación de esta parte sobre la doble circulación, sigo análisis más largos en los que expliqué la transición de la reforma de China a los esfuerzos de reforma en las interacciones internacionales y globales (Hrubec, 2020).

La lógica central detrás de la reforma y apertura de China durante los últimos 40 años fue que el comercio internacional no se producía entre dos países que empleaban el mismo sistema. Los países occidentales, por un lado, y China, por otro, tenían modelos políticos y económicos diferentes. Como subraya David Daokui Li de la Universidad de Tsinghua, el hecho de que el gobierno chino haya gestionado la economía de forma activa ha sido considerado un factor relevante para el rápido desarrollo económico (Li et al., 2018). La China socialista tenía dos características destacadas. Primero, como realizaba inversiones significativas en empresas gracias a las normas de los bancos, reportaba grandes retornos de capital para el país. A diferencia de muchos países orientados a Occidente, donde las ganancias se acumulaban y luego se gastaban con frecuencia de manera ineficiente, China también reinvertió las ganancias en el desarrollo social. Segundo, la transformación de la economía china fue exitosa debido al «efecto de gran país». La magnitud de la economía en las interacciones internas y globales es un factor determinante. China no es simplemente uno de los pequeños tigres asiáticos exitosos, sino que se caracteriza por la aplicación de un modelo más influyente: el Modelo del Dragón Volador. Este modelo convirtió a un socio de producción y comercio pequeño y barato en una fuerza principal (Li et al., 2018).

De manera crucial, este desarrollo desencadenó un aumento sin precedentes en el nivel de vida de más de mil millones de personas en China y de muchas otras en todo el mundo. No se trata solo de estadísticas abstractas que pasen por alto la difícil situación de la gente, particularmente de los pobres (Wang, 2015a; Wang, 2015b). En los últimos 40 años, China sacó de la pobreza a 800 millones de personas y erradicó por completo la pobreza absoluta en 2020.

La Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI, por sus siglas en inglés: Belt and Road Initiative) es una de las consecuencias de este desarrollo de la reforma y apertura. La iniciativa adoptada por China fue una consecuencia lógica y coherente con el desarrollo chino en la historia de mediano y largo plazo (Xi, 2017, pp. 543-566). Esto demuestra que la iniciativa está bien enraizada en un contexto cronológico. La Franja y la Ruta puede considerarse un nuevo modelo de interacciones globales: la Globalización 2.0. La BRI ha contribuido significativamente al desarrollo, la inclusión y la multilateralidad del mundo al promover la cooperación basada en el reconocimiento mutuo de los socios participantes, con una ayuda notable a los países en desarrollo. Desde su anuncio, la BRI se ha desarrollado como un modelo en Eurasia y África Oriental, antes de extenderse a otras partes del mundo. Como también ha abarcado

América Latina, es un proyecto global. Se ajusta bien a las tendencias mundiales de nuevas alternativas.

Paradójicamente, la profunda interdependencia entre las economías china y estadounidense también quedó claramente demostrada por los problemas provocados por la primera administración Trump, que introdujo aranceles en el comercio reciente entre ambos países y generó fricciones tecnológicas y diplomáticas. China comenzó a enfocarse más en su producción interna y menos en su dependencia de Estados Unidos. Estaba relativamente bien preparada para estos problemas porque ya había desarrollado una versión de la circulación dual desde el inicio de la reforma y apertura, y nunca renunció a su propio modelo doméstico de desarrollo.

Mientras que el «Giro hacia Asia», o más específicamente el «Giro hacia Asia Oriental», fue anunciado e incluso comenzó a materializarse parcialmente bajo la administración Obama, no se desarrolló realmente porque el gobierno siguió estando absorbido por las guerras en países islámicos iniciadas por la administración Bush. El verdadero giro hacia Asia Oriental, en particular un giro poco amistoso hacia China, se materializó con la primera administración Trump. Primero, generó fricciones comerciales mediante aranceles con el fin de reducir el déficit comercial estadounidense. Sin embargo, el enfoque confrontacional hacia China preferido por la administración Trump fracasó, como anunció el Departamento de Comercio de EE.UU. en febrero de 2021: el déficit comercial estadounidense ascendió a 678,7 mil millones de dólares en 2020, la cifra más alta desde la crisis económica y financiera de 2008 (*American Observer*, 2021). Dado que a menudo se analizan los resultados de estas fricciones comerciales, me centraré en otros tipos de tensiones.

Las fricciones con China también adoptaron la forma de guerra tecnológica y tensiones diplomáticas, incluyendo disputas sobre Hong Kong, Taiwán, el Tíbet, Xinjiang y el Mar de China Meridional. Estas tensiones territoriales estaban ligadas a cuestiones de seguridad. Me centraré en las tensiones de la forma más elevada para mostrar hasta qué punto y qué peligro han escalado los conflictos bajo Trump.

Casi 30 años después de la Guerra Fría, la primera administración Trump revitalizó la intención de incluir armas nucleares en sus planes militares reales y de crear un nuevo arsenal nuclear para la nueva era.² Esto podía causar enormes estragos directos en caso de guerra. No se trataba solo de una

2 En un contexto más amplio, me ocupé de las posibles intenciones estadounidenses de utilizar armas nucleares en mi análisis basado en la sociología crítica (Hrubec, 2019). Lo sigo aquí en la siguiente parte sobre la guerra nuclear limitada.

regresión a una mentalidad de Guerra Fría. Durante esta, aunque las armas nucleares se consideraban marginalmente posibles como último recurso, su propósito principal era distinto: servían como disuasión frente a los enemigos (Gaddis, 2016). Desde su primer uso al final de la Segunda Guerra Mundial en Hiroshima y Nagasaki —que en realidad fue una prueba de este tipo de arma de destrucción masiva—, no habían vuelto a utilizarse (Rhodes, 2012). Estados Unidos y la URSS desarrollaron armas nucleares bajo la doctrina de Destrucción Mutua Asegurada (MAD) para prevenir la guerra. Debido a la posibilidad de destrucción mutua, el uso de armas nucleares fue considerado «pensar lo impensable» durante mucho tiempo.

Sin embargo, bajo la primera administración Trump entramos en una nueva época de amenazas militares. Por primera vez en la historia humana, las armas nucleares empezaron a considerarse prácticamente, no solo hipotéticamente, como herramientas reales para futuros conflictos armados. Nuevos documentos estratégicos estadounidenses, declaraciones políticas e intereses corporativos confirmaron un cambio que se había estado preparando en los últimos años.

La cuestión importante es la diferencia entre la estrategia de una guerra globalmente destructiva, siguiendo la aplicación clásica de armas nucleares estándar bajo la doctrina de Destrucción Mutua Asegurada, por un lado, y el nuevo plan estratégico de guerra nuclear limitada, sin su continuación global, por el otro. La posibilidad de evitar una catástrofe planetaria se sustituye aquí por la intención real de hacer la guerra nuclear, aunque solo sea a escala limitada.

El documento relevante que puede explicar las principales tendencias estratégicas en este sentido es la Estrategia de Seguridad Nacional, que se emite desde que Ronald Reagan presentó la primera en 1987 (Pee, 2015; Suri & Valentino, 2016). En diciembre de 2017, el presidente Trump especificó la aplicación de su mentalidad de «América Primero» a los asuntos de seguridad (National Security Strategy of the United States of America, 2017). Quiso contrastarse con lo que veía como el apaciguamiento y el derrotismo de Obama. La Estrategia identificó a dos grandes potencias nucleares, Rusia y China, como potencias «revisionistas» que intentan «configurar un mundo antitético a los valores e intereses de EE.UU.». Estos países, junto con otros, supuestamente intentan erosionar la prosperidad y la seguridad estadounidense:

Tres conjuntos principales de desafiantes —las potencias revisionistas de China y Rusia, los estados rebeldes de Irán y Corea del Norte, y las organizaciones transnacionales de amenazas, particularmente los grupos terroristas yihadistas— están compitiendo activamente contra Estados Unidos y nuestros aliados y socios (National Security Strategy of the United States of America, 2017, p. 25).

En varios aspectos, Trump logró interrumpir con éxito la versión de la política intervencionista de guerra perseguida por las administraciones estadounidenses anteriores. Sin embargo, es evidente que su intento de revertir la estrategia de la Guerra Fría de EE.UU., es decir, ser hostil con Rusia pero cooperar económicamente con China, fracasó. Trump consiguió revertir el enfoque hacia China, pero el sistema estadounidense mantuvo la hostilidad hacia Rusia. El resultado final fue el deterioro de las relaciones con ambos países.

Existen formulaciones similares en la *Estrategia de Defensa Nacional* (National Security Strategy) de EE.UU. de 2018. China es considerada un «competidor estratégico» y Rusia un desafío similar (ambos llamados nuevamente «potencias revisionistas») (The Summary of 2018 National Security Strategy of the USA, 2018, p. 2). La Estrategia concluye que EE.UU. necesita «construir una fuerza más letal», incluyendo armas ciberneticas y nucleares, para contrarrestar el poder coercitivo de sus competidores.

La edición de 2018 de la *Revisión de la Postura Nuclear* (Nuclear Posture Review - NPR) ofrece una especificación detallada del plan de armas nucleares (Departamento de Defensa de EE.UU., 2018), elaborada en contraste con la NPR de Barack Obama de 2010, que al menos formalmente seguía el espíritu de su discurso antinuclear en Praga en 2009 (Obama, 2013; U.S. Military, 2010). Al promover armas nucleares pequeñas (de bajo rendimiento), la nueva NPR de 2018 no solo mantuvo el statu quo, sino que abrió una nueva y trascendental época en las acciones políticas y militares, con la intención de hacer de los ataques o guerras nucleares limitadas una realidad. El bombardeo estadounidense de Hiroshima y Nagasaki fue principalmente una escalada dramática de la aplicación de la energía nuclear al final de la Segunda Guerra Mundial, es decir, la primera prueba estadounidense de armas nucleares y no parte de una estrategia militar real. Más tarde, tanto los países del Pacto de Varsovia como los de la OTAN crearon no solo armas nucleares grandes, sino también armas tácticas más pequeñas en forma de misiles de corto alcance y bombas de caída libre (es decir, sin sistema de guía), etc., pero estas solo eran parte de proyectos militares disuasorios mucho mayores, con armas nucleares estratégicas principales (Brode, 2014). Las armas más pequeñas no desempeñaban un papel autónomo. Y cuando fueron consideradas por varios estados nucleares en relaciones regionales después de 1989, también eran vistas como parte de la disuasión.

Los intentos de iniciar una discusión sobre el uso autónomo de armas nucleares pequeñas, sin incluirlas en grandes programas militares que utilizaran armas nucleares estratégicas, se desarrollaron especialmente gracias a nuevas tecnologías que permiten también un control mutuo más preciso de las activi-

dades de los rivales (Larsen, 2014, pp. 3–20). Mientras que desde la Segunda Guerra Mundial hasta hace poco, la guerra nuclear se usaba únicamente como forma de disuasión del enemigo, y en gran medida no como una opción militar real, en los últimos años, y especialmente en los documentos estratégicos militares estadounidenses, se ha comenzado a considerar una guerra nuclear limitada. La situación ha sido realmente grave, y no es una exageración decirlo, porque no se puede descartar la posibilidad de una escalada global de una guerra nuclear local y limitada.

Michael Pompeo, secretario de Estado de EE.UU., especificó en 2020 cuál era, desde la perspectiva de la administración estadounidense, el país que representaba la mayor amenaza. En su discurso titulado «La China comunista y el futuro del mundo libre», Pompeo presentó una declaración clave de confrontación con China como principal competidor mundial de Estados Unidos. El discurso fue pronunciado simbólicamente en la Biblioteca y Museo Presidencial de Nixon, lo que representaba una ruptura con la relación entre EE.UU. y China establecida más de 40 años antes, cuando comenzaron las negociaciones entre Kissinger, el presidente Nixon y la dirigencia china. Medio siglo atrás, Estados Unidos redujo su visión ideológica y empezó a cooperar con la China comunista; en cambio, Trump y Pompeo ven el complejo sistema político y económico actual de China como una amenaza global. En su discurso de 2020, Pompeo explicó al pueblo estadounidense qué significaba la «amenaza china» para la economía, la libertad y, en efecto, para el futuro de las democracias libres en todo el mundo (Pompeo, 2020). Críticas similares ya habían aparecido en los discursos de Trump y en documentos relacionados, pero el de Pompeo fue considerado un punto de inflexión definitivo, al menos en el futuro previsible. En este sentido, fue un discurso muy extremo. Incluso muchos críticos de China lo rechazaron calificándolo de «discurso surrealista de Pompeo sobre China» (Wright, 2020).

Los documentos estratégicos estadounidenses y las actividades relacionadas provocaron, de manera comprensible, reacciones en otras partes del mundo, incluso antes de que Pompeo agravara significativamente la situación. China publicó el Libro Blanco de *Defensa Nacional en la Nueva Era* en 2019 para formular su propio enfoque de defensa (China's National Defence, 2019). Este Libro Blanco se centró en gran medida en la reforma y modernización del Ejército Popular de Liberación (EPL) para la era cibernética actual y futura, así como en responder a la significativa transformación del enfoque de EE.UU. expresado en la Estrategia de Seguridad Nacional (National Security Strategy, 2017) y la Estrategia de Defensa Nacional (National Defence Strategy, 2018), es decir, el cambio estadounidense de centrarse en el contratarrorismo en paí-

ses islámicos hacia la rivalidad con China y Rusia. China entiende que es la primera vez en tiempos recientes que EE.UU. la considera su principal competidor (Cordesman, 2019).

Es significativo que la estrategia de defensa china comience con una descripción de su sistema interno orientado a construir una sociedad moderadamente próspera de un país socialista modernizado, y que concluya con una propuesta global para la humanidad llamada «Contribuir activamente a construir una comunidad con un futuro compartido para la humanidad». La estrategia de defensa china recuerda también la ampliación de la OTAN mediante el despliegue en países exsocialistas de Europa Central y del Este. Destaca que, al mismo tiempo, la Unión Europea intenta integrar su seguridad y defensa para ser más autónoma. EE.UU., las principales potencias europeas (particularmente Francia y Alemania), así como Japón e India, optimizan sus fuerzas militares. Las actividades estadounidenses incluyen ejercicios militares conjuntos con socios de la OTAN y otros bajo un liderazgo unilateral de facto, además de modernización institucional y tecnológica para mantener una «superioridad militar absoluta» (China's National Defence, 2019, pp. 5-6). El Libro Blanco lo considera una intensificación de la *competencia militar global*.³ No obstante, en estas interacciones globales, China se presenta como una potencia estable que persigue una política nuclear descrita como «no ser los primeros en usar armas nucleares en ningún momento y bajo ninguna circunstancia» (China's National Defence, 2019, p. 9). Aboga por la prohibición completa de las armas nucleares, incluida su destrucción.

Como parte de este enfoque, se propone un modelo de asociación de seguridad que subraya el concepto chino de *cooperación* de beneficio mutuo (*win-win*), utilizado también en otras esferas como la economía. El documento presta atención a la cooperación en seguridad regional, en particular a la Organización de Cooperación de Shanghái, por ejemplo (China's National Defence, 2019, p. 34). El documento reconoció la *rivalidad* declarada por EE.UU. y muestra que China está preparada para defenderse en una nueva era digital. El contexto más amplio de *Defensa Nacional en la Nueva Era* es otro documento relevante publicado en 2019, *China y el mundo en la nueva era*, en el 70º aniver-

3 El documento también señala los intentos de mitigar las tensiones, en particular que, en 2014, el Departamento de Defensa de Estados Unidos y el Ministerio de Defensa Nacional de China publicaron un documento sobre el Memorando de Entendimiento relativo a la Notificación de Actividades Militares Importantes y el Mecanismo de Medidas de Fomento de la Confianza y también el Memorando de Entendimiento relativo a las Normas de Comportamiento para la Seguridad de los Encuentros Aéreos y Marítimos (China's National Defence in the New Era, 2019, p. 32).

sario de la fundación de la República Popular China (*China and the World in the New Era*, 2019).

Las tensas relaciones entre EE.UU. y China

Mientras que el primer mandato de la administración Trump trajo cambios fundamentales y conocidos, es menos claro hasta qué punto el presidente Biden los continuó. Su mandato de cuatro años casi coincidió con el 14º plan quinquenal de China para el desarrollo económico y social. La estrategia de Biden respecto a las relaciones entre EE.UU. y China influyó también en las relaciones con otros países y macro-regiones del mundo, incluida Europa. El enfoque estadounidense siguió formulándose como una adaptación a sus turbulencias económicas, a la agitación política y al declive global de su reputación. Como el enfoque de EE.UU. fue más confrontativo que el de China, limitó las posibilidades de cooperación mutua.

Pese a todos los problemas internos y externos, en su discurso inaugural de enero de 2021, el presidente Biden proclamó el liderazgo estadounidense: «Podemos hacer que Estados Unidos vuelva a ser la fuerza líder para el bien en el mundo» (Biden, 2021a).

La tesis sobre el liderazgo se formuló también en el primer discurso de política exterior que pronunció en el Departamento de Estado en febrero de 2021. Este merece especial atención, ya que fue su discurso más articulado sobre los asuntos globales hasta ese momento y estableció el marco inicial de su mandato.

La transición de la administración Biden incluyó la proclamación de cooperación multilateral, lo que limitó parcialmente el enfoque unilateral estadounidense en una serie de cuestiones y organizaciones. Esto supuso volver al Acuerdo de París sobre el clima y a la Organización Mundial de la Salud, mejorar la relación con la ONU en general, derogar la prohibición discriminatoria contra países musulmanes, etc. Sin embargo, esto no significó que el fortalecimiento de un multilateralismo limitado y el debilitamiento del unilateralismo conllevaran un giro fundamental en la política de confrontación con otras grandes potencias, particularmente Rusia y China:

El liderazgo estadounidense debe responder a este nuevo momento de avance del autoritarismo, incluidas las crecientes ambiciones de China de rivalizar con Estados Unidos y la determinación de Rusia de dañar y socavar nuestra democracia; era considerado el nuevo momento... de desafíos globales acelerados (Biden, 2021b).

La administración Biden anunció una fuerte competencia entre EE.UU. y China y, al mismo tiempo, un intento de evitar un conflicto. Sin embargo, esto no se aplicó en las relaciones con Rusia, que fueron mucho más ambiguas. Mientras que el Tratado START se prorrogó al inicio de la presidencia de Biden, el deterioro de las relaciones continuó. El enfoque estadounidense hacia China, considerada «el competidor más serio», fue muy distinto del de la anterior administración demócrata de Obama. Aunque el de Biden parecía menos confrontativo y menos unipolar en comparación con Trump (Allison, 2015), se situó en una posición intermedia, más cerca de Trump que de Obama.

Las Directrices Estratégicas Provisionales de Seguridad (*National Interim National Security Strategic Guidelines*) de EE.UU. de marzo de 2021 hablaban de una «competencia estratégica con China»: «China... es el único competidor potencialmente capaz de combinar su poder económico, diplomático, militar y tecnológico para plantear un desafío sostenido» (*Interim National Security Strategic Guidelines*, 2021).

Ese mismo día, el secretario de Estado Antony Blinken pronunció su primer discurso de política exterior, en el que dijo que China representaba «la mayor prueba geopolítica del siglo XXI»: «Nuestra relación con China será competitiva cuando deba serlo, colaborativa cuando pueda serlo y adversarial cuando deba serlo» (Blinken, 2021).

Las nuevas tecnologías —incluidas 5G, inteligencia artificial, robótica y automatización—, con su posible uso militar, estuvieron en el centro de la atención de la administración estadounidense, que buscó mecanismos regulatorios para limitar la competencia china. Las interacciones estratégicas globales entre China y EE.UU. se basaron en una cooperación más compleja y estructurada con países, regiones y macro-regiones afines. La confrontación directa entre EE.UU. y China probablemente se suavizó un poco, pero aumentaron las tensiones sistémicas a largo plazo, aunque siempre existe el riesgo de una escalada caótica en el corto plazo (Biden, 2021b).

En el ámbito de la seguridad, Biden enfatizó el ciberespacio:
«Hemos elevado el estatus de los asuntos cibernéticos dentro de nuestro gobierno, incluyendo el nombramiento del primer Subasesor de Seguridad Nacional para Ciberseguridad y Tecnología Emergente. Estamos lanzando una iniciativa urgente para mejorar nuestra capacidad, preparación y resiliencia en el ciberespacio» (Biden, 2021b).

Esto se centró principalmente contra Rusia, pero implícitamente también contra China. Estas prioridades de seguridad nacional y política exterior se reforzaron con presencia militar.

La Ley de Competencia Estratégica de 2021 (The Strategic Competition Act of 2021) se integró en un proyecto más amplio llamado *La Ley de Innovación y Competencia de Estados Unidos (The United States Innovation and Competition Act - USICA)*, aprobado por ambas cámaras del Congreso en junio de 2021. Fue la legislación más influyente sobre China de los últimos 30 años, al bloquear inversiones estadounidenses en empresas chinas consideradas demasiado competitivas o adversarias. En la parte titulada «Invertir en un futuro competitivo» sobre ciencia y tecnología, se establecía, por ejemplo:

«Prohibición de acceso a asistencia por parte de adversarios extranjeros. Ninguno de los fondos asignados en virtud de esta sección podrá destinarse a una entidad... bajo propiedad, control o influencia extranjera del Gobierno de China o del Partido Comunista Chino, u otro adversario extranjero» (USICA, 2021, 745).

La USICA estuvo acompañada de *La Revisión de la Postura Global (Global Posture Review)* emitida en noviembre de 2021, y del establecimiento de AUKUS, un pacto de seguridad entre Australia, el Reino Unido y EE.UU. en el Indo-Pacífico, en septiembre de 2021, siguiendo al QUAD (diálogo de seguridad cuadrilateral entre EE.UU., India, Japón y Australia), reactivado en 2017 y reforzado en 2021.

Las relaciones entre EE.UU. y Rusia empeoraron a medida que el conflicto en Ucrania se intensificó, desde el golpe de Estado de 2014 hasta 2022. La situación se agudizó cuando el ejército ruso entró en Ucrania en febrero de 2022 y comenzó un gran conflicto armado. EE.UU. y la UE impusieron numerosas sanciones contra Rusia y apoyaron a Ucrania con armamento militar. Las relaciones políticas, diplomáticas y financieras entre los países de la OTAN y Rusia se deterioraron dramáticamente, y las relaciones económicas se debilitaron. China, en cambio, declaró su neutralidad en el conflicto y mantuvo sus relaciones estratégicas con todos los países, incluida Rusia. No obstante, los países de la OTAN acusaron a China de apoyar a Rusia. Esto no cambió el enfoque principal hacia China adoptado desde la presidencia de Trump: el intento estadounidense de desarrollar su propia soberanía estratégica se mantuvo intacto, aunque intensificado respecto a Rusia. En este proceso, sin embargo, EE.UU. alteró significativamente los intentos de la UE de crear su propia autonomía estratégica.

En resumen, EE.UU., así como el desarrollo global, han seguido trayectorias que no pueden cambiarse completamente, sino solo ralentizarse o corregirse parcialmente. Han existido tres enfoques estratégicos básicos de EE.UU. respecto a China: cooperación (en cambio climático, armas nucleares, algunos ámbitos comerciales, etc.), competencia (alta tecnología, ideología, otros secto-

res del comercio, etc.), y potencial adversidad (temas territoriales, cuestiones militares, alta tecnología estratégica, pilares ideológicos, etc.). Tanto la competencia como la adversidad han incluido aspectos de soberanía estratégica que definen esferas de actividades cerradas dentro de EE.UU. Esto también ha tenido impactos interconectados en la cooperación y competencia con países europeos, ya que Biden confió específicamente en el Reino Unido, Alemania y Francia dentro de la cooperación de la OTAN (Biden, 2021b). Desde la segunda administración Trump, iniciada en 2025, se han confirmado las orientaciones originales de la primera administración Trump en materia de política exterior.

En cuanto a las perspectivas de China, especialmente desde 2021 en adelante, el país planificó su desarrollo conforme al 14º Plan Quinquenal de desarrollo económico y social innovador y a los objetivos a largo plazo para 2035. No se trataba solo de otro período quinquenal, sino también del primero después de que China alcanzara el primer objetivo centenario de establecer una sociedad modestamente acomodada. Fue una nueva fase no solo para China, sino también para las interacciones globales.

La cooperación de China en el marco de la cooperación global —principalmente las cadenas globales de suministro y demanda— se planteó como continua, pero con un enfoque en la investigación y la innovación. El concepto chino de civilización ecológica podía coincidir con la cooperación con la nueva administración estadounidense y la UE en relación con el Acuerdo de París y cuestiones conexas. Esta cooperación se complementó con el concepto de «circulación dual», que sigue una tradición de enfoque similar desde finales de los años setenta. En algunos años, las cuestiones internas estaban en el centro de atención, en otros, las de cooperación externa. No obstante, ambos aspectos fueron siempre importantes. En los últimos años, se dio prioridad al consumo interno para equilibrar las actividades nacionales y extranjeras, así como la soberanía. El Comunicado de la Quinta Sesión Plenaria del 19º Comité Central del PCCh declaró que la seguridad nacional y el ejército eran importantes en este contexto y, al mismo tiempo, entendía la soberanía en relación con la propuesta de que «la independencia y la autosuficiencia tecnológica deben ser el apoyo estratégico del desarrollo del país» (*Communiqué of the Fifth Plenary Session of the 19th Central Committee of the Communist Party of China, 2020*). Por lo tanto, se trata de la soberanía relativa de tecnologías clave, lo que significa, por ejemplo, semiconductores para la producción de dispositivos electrónicos.

El 14º Plan de China abordó la continuación de la reforma y apertura, primero en términos de «profundizar integralmente la reforma y construir me-

canismos de alto nivel para la economía socialista de mercado» (Proposal of the Central Committee of CPC, 2021, p. 13), y luego en términos de cuestiones exteriores y globales, especificadas en la parte XI titulada: «Poner en práctica una apertura externa de alto nivel y aprovechar nuevas oportunidades para la cooperación de beneficio mutuo» 实行高水平对外开放，开拓合作共赢新局面 (Propuesta, 2021, pp. 21–22).

La agenda se formuló como cooperación internacional con el objetivo de alcanzar «beneficios mutuos y resultados de ganar-ganar». Tiene tres puntos principales: un sistema de nueva economía abierta de alto nivel, desarrollo de alta calidad de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, y reforma del sistema de gobernanza económica global.⁴

Esto debía lograrse mediante una apertura más profunda en un rango más amplio de interacciones. El primer objetivo era un nivel más alto del nuevo sistema de economía abierta. La construcción de zonas piloto de libre comercio, incluido el Puerto de Libre Comercio de Hainan, se acompañaría de mayores reformas de autonomía. En el modelo socialista chino, por supuesto, no se trata de una apertura caótica y sin límites, sino de una apertura regulada mediante un sistema administrativo. Esto incluye también regulaciones para proteger a los actores económicos nacionales y extranjeros, en particular los derechos e intereses legítimos conforme a leyes y normativas mejoradas. Estas regulaciones se aplican tanto a empresas extranjeras como a empresas chinas que buscan «salir al global» (*Going Global*). Medidas como estas, junto con exposiciones importantes como la Exposición Internacional de Importaciones de China, se espera que contribuyan a un comercio más equilibrado y a una mayor calidad de la inversión extranjera entrante. Otro punto importante es la mayor internacionalización del Renminbi (RMB), no solo como tendencia cuantitativa, sino como un aumento cualitativo mediante nuevas formas de cooperación mutuamente beneficiosa, incluyendo el uso libre de la moneda china.

El segundo objetivo prioritario de las interacciones exteriores de China es el desarrollo de alta calidad de la Iniciativa de la Franja y la Ruta. Es evidente que esta actividad busca superar los escollos de las administraciones Trump, caracterizadas por conflictos y escasas posibilidades de comunicación diplomática. Este punto enfatiza el principio de amplias consultas en la cooperación internacional, así como la construcción conjunta y el reparto de beneficios, la colaboración pragmática, cadenas de producción y suministro de

4 Estos puntos, en particular los números 39 a 41, constituyen tres de los 60 puntos de la propuesta del Plan.

beneficio mutuo y desarrollo común. El elemento tradicional de la Franja y la Ruta —la infraestructura— se complementa ahora con un mayor enfoque en la economía digital. Un aspecto clave en relación con EE.UU. es la mejora de un sistema de inversión y financiamiento más diversificado.

El tercer objetivo exterior es la reforma del sistema de gobernanza económica global. Una vez más, la cooperación ganar-ganar aparece aquí como premisa básica basada en negociaciones equitativas. Como país más influyente del grupo BRICS, China propone aprovechar plenamente la plataforma del G20, que incluye a más países que el G7 de orientación occidental. El fortalecimiento del sistema multilateral de esta manera debería conducir, entre otras cosas, a reformas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). China busca un sistema de gobernanza económica global más justo y racional.

Estas actividades no solo se basan en formas existentes del sistema económico, sino que también abogan por la creación de nuevas reglas de gobernanza económica para abordar campos emergentes vinculados a nuevas fuerzas productivas (automatización, robotización, inteligencia artificial etc.) y para una mayor participación en la gobernanza financiera internacional.

La autonomía estratégica de la UE lucha contra la interdependencia del Atlántico Norte

La Unión Europea se ha ido adaptando gradualmente a la tensa relación existente entre Estados Unidos y China y también ha empezado a hacer más hincapié en la soberanía. Es importante comprender el plan original de la UE de introducir un concepto de autonomía estratégica que, sin embargo, casi dejó de existir tras el inicio del conflicto en Ucrania. Desde 2013, el concepto de autonomía estratégica ha estado internamente interconectado con la defensa y, después de las actividades de la primera administración Trump desde 2017 y la pandemia COVID-19 desde 2020, el concepto fue redefinido y ampliado. Desde el conflicto de Ucrania de 2022, a pesar de que el concepto se menciona retóricamente en la UE, ha sido sustituido en gran medida en la realidad por la dependencia del Atlántico Norte de la UE con respecto a EE. UU.

Para explicarlo con más detalle, es pertinente ver que, tras su Agenda Estratégica de Cooperación UE-China 2020 adoptada en 2013, el logro relevante de 2020 fue el acuerdo UE-China sobre inversiones, que fue un hito planificado y fallido de la cooperación China-UE. Demostró un enfoque autónomo de la Unión Europea y sus Estados miembros en su intención de cooperar con China, y de no verse limitados por el enfoque menos cooperativo de Estados Unidos, que quería posponer la aprobación del acuerdo UE-China. Tras la llegada al poder de la nueva administración estadounidense en 2021, la UE quiso expresar

que está dispuesta a desarrollar relaciones multilaterales, también con China. Los políticos de la UE presentaron una declaración sobre *Cooperación multilateral para la recuperación global* (Multilateral Cooperation for Global Recovery, 2021),⁵ aprovechando el impulso de cambio de la administración estadounidense que pretende declarar una iniciativa global y revigorizar la cooperación multilateral para el futuro (incluso si la administración estadounidense sólo persigue un minimultilateralismo limitado centrado en Occidente).

La declaración pretendía renovar el orden internacional, incluidos el G7 y el G20. Los derechos sociales ocuparon un lugar destacado en la declaración: «La salud es la primera emergencia. La crisis del Covid-19 es la mayor prueba de solidaridad mundial en generaciones. Nos ha recordado un hecho obvio: ante una pandemia, nuestra cadena de seguridad sanitaria sólo es tan fuerte como el sistema sanitario más débil. Covid-19 en cualquier lugar es una amenaza para las personas y las economías de todo el mundo» (Multilateral Cooperation for Global Recovery, 2021). Si la salud y la vida humana hubieran desempeñado un papel tan importante en la declaración, habría sido más fácil encontrar un consenso entre la Unión Europea y otros países y macrorregiones del mundo, especialmente con los países en desarrollo, donde la pobreza suele estar muy extendida, y con otros países centrados en el desarrollo social. En el documento se afirmaba que, en lugar del choque de civilizaciones y sus valores, se hacía hincapié en los valores comunes, mientras que no se especificaban los derechos humanos, lo que abría espacio para hacer hincapié en los derechos sociales y económicos. En lugar de enfrentar civilizaciones y valores, debemos construir un multilateralismo más integrador» (Cooperación multilateral para la recuperación mundial, 2021).

Al tiempo que perseguía esta cooperación multilateral, el documento incluía límites cooperativos, principalmente en relación con el nuevo carácter de las interacciones en la actual era digital. El marco de estos límites definidos por la soberanía estratégica ya venía dado por las directrices políticas para la nueva Comisión Europea 2019-2024, presentadas por la Presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, en Una Unión que va a más en 2019. La parte denominada «Una Europa preparada para la era digital» aborda la «soberanía tecnológica en algunos ámbitos tecnológicos críticos» (Leyen, 2019, parte 3).

5 La declaración apareció el 2021 de febrero y fue firmada por Charles Michel, Presidente del Consejo Europeo; Ursula von der Leyen, Presidenta de la Comisión Europea; Emmanuel Macron, Presidente de Francia; Angela Merkel, Canciller de Alemania; Macky Sall, Presidente de Senegal; y António Guterres, Secretario General de la ONU.

Este tema fue precisado por Charles Michel, Presidente del Consejo Europeo, en su discurso Recovery Plan: powering Europe's strategic autonomy in 2020: «La independencia estratégica de Europa es nuestro nuevo proyecto común para este siglo... La autonomía estratégica europea es el objetivo número uno de nuestra generación. Para Europa, este es el verdadero comienzo del siglo XXI» (Michel, 2020). A continuación, prosiguió en su intervención La soberanía digital es fundamental para la autonomía estratégica europea en 2021 (Michel, 2021). La autonomía estratégica es una manifestación de la ciberseguridad que representa la soberanía digital como autonomía estratégica europea.⁶ El concepto de «autonomía estratégica» «significa más resiliencia, más influencia. Y menos dependencia. Queremos mayor autonomía y mayor independencia en un entorno abierto y global. Esto significa reducir nuestras dependencias, para defender mejor nuestros intereses y nuestros valores. Queremos más igualdad de condiciones y más justicia en el mundo globalizado de hoy. La interdependencia es natural, incluso deseable. Sin embargo, la dependencia excesiva no lo es. Así pues, la autonomía estratégica no tiene nada que ver con el proteccionismo. Al contrario» (Michel, 2021). Estaba en consonancia con el documento de la Comisión Europea sobre la configuración del futuro digital de Europa (2020).

En cuestiones militares, ha habido un debate sobre la autonomía estratégica de la UE desde la Guerra de los Balcanes en 1999 y la Guerra de Irak en 2003, cuando varios países de Europa criticaron estas intervenciones ilegales de Estados Unidos. Ahora la dependencia en el ámbito digital se percibe en la UE por el peligro del «abuso de los datos personales». Se formula en relación con las grandes corporaciones digitales, debido a «la sobreexplotación de los datos... en busca del beneficio» (Michel, 2021). En este contexto, sin embargo, no se mencionó explícitamente que se refería principalmente a empresas estadounidenses y al gobierno de EE.UU. que las apoya en el extranjero, incluida Europa. También se expresó preocupación por el uso político de los datos por parte de China, que sí se mencionó explícitamente.

Los últimos años, los debates en la UE fueron más allá de las cuestiones de defensa y seguridad y trataron también de la autonomía económica y tecnológica. Fue un intento de adaptarse a las peores condiciones mundiales provocadas por

6 Existe una conexión con la normativa digital anterior sobre el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de 2016, Una Estrategia de Mercado Único Digital para Europa (2015) y las propuestas de Ley de Servicios Digitales y Ley de Mercados Digitales. También debe considerarse en relación con la construcción de sistemas de satélites autónomos: la red de satélites europeos Galileo y la GSA es de la autonomía de la UE en relación con el GPS operado por los EE.UU. China ha desarrollado paralelamente su propio sistema de navegación por satélite (SDN) BeiDou; Rusia ha creado GLONASS etc.

las fricciones comerciales de Estados Unidos con China y la pandemia de escasez comercial. Sin embargo, no fue sólo una reacción a las tendencias negativas. Fue también una tendencia general a integrarse en un nuevo nivel digital de desarrollo tecnológico mundial y a asegurar las posiciones de los países y las macrorregiones. Hubo un esfuerzo por perseguir la autonomía estratégica en el desarrollo interno dentro de la UE y, al mismo tiempo, desarrollar una relación equilibrada con otros socios más allá de la UE en las interacciones globales. El concepto de autonomía estratégica en un sentido más estricto podría entenderse como un paralelismo con el concepto chino de soberanía en la independencia tecnológica y una mayor auto-suficiencia, antes mencionado, y, en un sentido más amplio, en relación con el plan estratégico «Made in China 2025», por ejemplo. Esto también podría considerarse parte de la versión europea de la doble circulación, por tanto, no limitada al tema de la soberanía tecnológica o digital, sino también aplicada a la conectividad, la producción, el comercio y otras esferas de la Unión Europea.

No obstante, como ya se ha indicado anteriormente, los orígenes del concepto de autonomía estratégica de la UE tienen connotaciones ambivalentes porque se derivan de la situación de las tensiones entre Estados Unidos y China. En contraste con el documento adoptado conjuntamente sobre asociación estratégica denominado Agenda Estratégica de Cooperación UE-China 2020 (2013) aprobado en 2013 y el enfoque clave de la UE expresado en la Estrategia sobre China de 2016 (Joint Communication, 2016), la Comisión Europea calificó a China de rival sistemático en el documento EU-China - A Strategic Outlook (2019) por primera vez en 2019. A pesar del empeoramiento de la situación y de las declaraciones irregulares acusando a China principalmente en el Parlamento de la UE, la UE ha respetado la Política de Una Sola China, y ha continuado en la cooperación: «China es, simultáneamente, en diferentes ámbitos políticos, un socio de cooperación con el que la UE tiene objetivos estrechamente alineados, un socio negociador con el que la UE necesita encontrar un equilibrio de intereses, un competidor económico en la búsqueda del liderazgo tecnológico y un rival sistemático que promueve modelos alternativos de gobernanza» (EU-China - A Strategic Outlook, 2019). En 2018, con el fin de competir principalmente y cooperar en parte con la Iniciativa Belt and Road, la UE publicó el documento titulado Connecting Europe and Asia - Building Blocks for an EU Strategy (European Commission, Alta Representante, 2018), y lanzó la estrategia de inversión Global Gateway en 2022 (European Commission, 2023). El objetivo de mi interpretación no es hacer una interpretación completamente exhaustiva de todas las resoluciones y discursos de los líderes, sino documentar los inicios de estas tendencias. Así, podemos ver aquí un enfoque complejo con tres niveles de interacciones: cooperación, competencia y rivalidad.

Este enfoque complejo tiene sus consecuencias cuando el concepto de autonomía estratégica ya se ha utilizado en ámbitos políticos, económicos y de otro tipo en la UE. Tras las fricciones comerciales y tecnológicas entre EE.UU. y China, se han producido tendencias estratégicas problemáticas en el ámbito de la salud, por ejemplo. En la UE, los problemas relacionados con la alta tecnología en relación con la vacunación contra el COVID-19 podrían verse en el bloqueo centrado en Occidente de las empresas farmacéuticas no occidentales (que también han hecho investigación y producción de vacunas) a pesar de la escasez de vacunas en la UE. Estas limitaciones y los beneficios de las empresas con sede en países occidentales tenían mayor prioridad que las vidas humanas y la salud. Por otro lado, este sesgo no ha estado presente en todos los países europeos. Algunos países de la UE (Hungría, Italia y, más tarde, Alemania, por ejemplo), así como algunos países no pertenecientes a la UE (Serbia, por ejemplo), pidieron un enfoque multilateral abierto y la cooperación con varios países de todo el mundo que han sido capaces de inventar y producir vacunas COVID-19, entre ellos Rusia y China. Después de que las grandes farmacéuticas occidentales fueran incapaces de utilizar su posición de oligopolio en la UE y no pudieran suministrar las vacunas en las cantidades prometidas, estos países europeos empezaron a actuar multilateralmente para negociar la aprobación de vacunas fabricadas por empresas chinas y de otros países y su suministro en la UE con el fin de salvar vidas humanas. Esto fue sin duda una buena señal para superar el mundo eurocéntrico y occidentalocéntrico y, a la inversa, para reforzar el multilateralismo en Europa y a escala mundial.

La mayoría de los países de Europa Central y Oriental (PECO), que participan en la cooperación con China y en la Iniciativa «Belt and Road», han desempeñado un papel positivo en la promoción del multilateralismo en este contexto. La Cumbre de Cooperación China-PECO así lo demostró. Mostró resultados relativamente buenos del periodo anterior y nuevas perspectivas para el futuro, aunque, por supuesto, la pandemia empeoró la cooperación comercial y de otro tipo. La Cumbre presentó la cooperación en diversas áreas: comercio, cuestiones medioambientales, investigación y asistencia sanitaria. Así, los países de la Cooperación China-PECO se han mostrado activos en la búsqueda de la cooperación multilateral. No obstante, se espera que los PECO, que forman parte de la Unión Europea, integren su cooperación con China en el planteamiento de autonomía estratégica de la UE. Se explican sus posibilidades y sus límites.

Puedo concluir que en Europa la tendencia de adaptación de la Unión Europea a EE.UU. en materia de soberanía estratégica se transformó durante unos años desarrollando la propia versión de soberanía estratégica de la UE: la autonomía estratégica. Fue una redefinición positiva. Desde marzo de 2020,

la Comisión Europea amplió el concepto de autonomía estratégica a las cuestiones económicas y ha desarrollado un concepto de autonomía estratégica abierta. Tras una serie de procedimientos en órganos administrativos y políticos individuales de la UE, el Consejo persiguió la autonomía estratégica en los ámbitos financiero y económico. La tendencia a reformular la soberanía estratégica desde el anterior enfoque regresivo defensivo hacia un nuevo enfoque positivo centrado en una mayor autorresiliencia estaba en marcha. También hubo una tendencia a desarrollar la cooperación multilateral con China y otros países. Sin embargo, entonces, el conflicto de Ucrania cambió significativamente la situación (Mearsheimer, 2022; 2014). Bajo la influencia de EE.UU., se produjo la sustitución parcial de la autonomía estratégica de la UE por su interdependencia de EE.UU. y la OTAN. En la jerarquía de principios de esta integración del Atlántico Norte, la OTAN tiene prioridad y los intereses europeos pasaron a un segundo plano - véase el cuadro comparativo que figura a continuación. La segunda administración Trump tiene interés en resolver el conflicto de Ucrania («ganar la guerra») mediante un compromiso pragmático. Los países individuales de la UE y los miembros de la OTAN tendrán que adaptarse de nuevo y reformular su propia soberanía nacional y la autonomía estratégica de la UE bajo las nuevas condiciones del acuerdo de la OTAN liderado por Estados Unidos bajo nuevas condiciones. Bajo la segunda administración Trump, que espera una mayor autosuficiencia de la UE en la esfera militar, la UE podría recuperar al menos cierta autonomía en las esferas de seguridad, política y económica.

Tabla 1: Tendencias de la integración macrorregional de la UE en los períodos históricos

<i>Períodos históricos</i>	<i>Tipos de integración macrorregional de la UE</i>
Tendencia original	Comercio europeo
Tendencia normativa alternativa	Federalismo
Desde la globalización	Comercio mundial y UE Integración relativamente fuerte
Desde Trump	Autonomía estratégica
Desde el conflicto en Ucrania	Atlanticismo del Norte: OTAN liderada por EE.UU.
Tendencia alternativa y posibilidades futuras	Autonomía estratégica revitalizada en un mundo multilateral

Fuente: Elaboración propia.

En virtud de las sanciones de Estados Unidos y la UE, Rusia cesó su cooperación política y diplomática con Occidente. Muchas empresas occidentales siguen cooperando con Rusia, pero mantienen un perfil bajo para no ser blanco de las sanciones. Rusia ha desarrollado una mayor dependencia de la cooperación con Asia, principalmente China, y también en parte con África.

La situación de la seguridad en el mundo actual no es buena y no avanza en la buena dirección. El Institute for Economics & Peace de Australia analizó y evaluó la situación contemporánea en sus informes: «el mundo se encuentra en una encrucijada con el número de conflictos, 59, en su nivel más alto desde la Segunda Guerra Mundial. Estos conflictos se internacionalizan cada vez más, con 92 países implicados en un conflicto más allá de sus fronteras, una creciente competencia entre las grandes potencias y más potencias de nivel medio que también se vuelven más assertivas. Los conflictos sin resolver se encuentran en los niveles más altos desde la Segunda Guerra Mundial, lo que abre más oportunidades para que estallen conflictos mayores» (Institute for Economics & Peace 2024a; 2024b).

Estados Unidos sigue prolongando su enfoque unilateral del orden mundial, que se ha vuelto cada vez más multipolar y multilateral en las últimas décadas. Mientras que este orden ha estado influido principalmente por el acuerdo tetrapolar con EE.UU., la UE, China y Rusia, EE.UU. intenta reconfigurarla en un nuevo mundo bipolar. Quiere que los nuevos polos estén definidos únicamente por la OTAN liderada por Estados Unidos, por un lado, y Rusia, China y otros países sometidos a sanciones y aranceles más elevados por parte de Estados Unidos, por el otro. La mayoría de los países del mundo, sin embargo, persiguen tendencias multipolares y multilaterales en sus políticas exteriores. Será necesario superar diversos problemas para alcanzar una nueva etapa de interacciones internacionales y globales que sea adecuada para la nueva era digital y las nuevas posiciones reequilibradas de las grandes potencias y otros países en sus actuales fases de desarrollo.

Conclusión

La consolidación y el desarrollo del capitalismo de conocimiento, junto con la deslocalización neoliberal global de la producción industrial a los países en desarrollo, ha dado lugar a graves contradicciones, que desembocaron en la crisis de 2008 y trajeron nuevos problemas. Por lo tanto, las interacciones entre China y la UE no son relaciones aisladas, sino que están profundamente influidas por la controvertida transformación del sistema global, principalmente por los recientes intentos de EE.UU. de fragmentar las conexiones entre EE.UU. y China, y por las conflictivas relaciones entre EE.UU. y Rusia en

Ucrania. Los EE.UU., la Unión Europea, China y Rusia desarrollan sus relaciones mutuas principalmente en los tres niveles estratégicos de interacciones, en particular mediante la cooperación, la competencia y el conflicto potencial. En estas interacciones, se espera que un concepto de soberanía estratégica como autosuficiencia de las grandes potencias (o macrorregiones) en actividades clave sea un marco adecuado en el que se basen las diversas escalas de interacciones. La soberanía estratégica es un marco definitivo porque la soberanía estratégica establece los límites de la cooperación y la competencia. Sin embargo, aunque los políticos formulen estas diferencias conceptuales, por supuesto, la terminología no se utiliza de forma exacta porque los políticos no hacen un análisis de investigación, sino que la utilizan para los fines específicos del discurso público.

Para concluir con mayor detalle, el proceso histórico de construcción de conexiones e interdependencia entre China y EE.UU. fue seguido por la fragmentación de su cooperación cuando la primera administración Trump trajo fricciones tecnológicas, comerciales, diplomáticas y de otro tipo, y enfatizó una mayor soberanía en estas áreas. La segunda administración Trump avanza en una dirección muy similar.

Las fricciones de la administración Trump han sobrevivido en parte bajo la administración Biden, aunque de una forma más cultivada y más orientada multilateralmente (pero centrada en Occidente). Los tres enfoques estratégicos básicos en las relaciones con China son la cooperación (en relación con la pandemia, el cambio climático, las armas nucleares, algunas esferas del comercio, etc.), la competencia (en relación con la alta tecnología, la ideología, otras esferas del comercio, etc.) y la adversidad potencial (en relación con las cuestiones territoriales, el ejército, la alta tecnología estratégica, los principales pilares de la ideología, etc.). En la práctica, esto significa hoy que el «competidor estratégico» de Estados Unidos se enfrenta a aranceles comerciales persistentes y al bloqueo de algunos sectores de la producción y el comercio. Tiene consecuencias globales con un impacto en la cooperación China-Europa que arroja más luz sobre todo el actual proceso de transformación multilateral del sistema global, con sus aspectos políticos, económicos, tecnológicos y de seguridad.

Se ha producido un solapamiento parcial de los períodos administrativos de estas grandes potencias. China estuvo en su XIV Plan de 2021 a 2025, mientras que el mandato de la administración Biden fue aproximadamente al mismo tiempo de 2021 a 2024, y el de la Comisión Europea fue de 2019 a 2024. La siguiente Comisión de la UE comenzó su mandato de cinco años en diciembre

de 2024, y la segunda administración de Trump fue elegida para los años 2025 a 2028. El XV Plan de China estará en vigor de 2026 a 2030.

En estos años han aparecido interacciones globales más complejas que en el pasado. No significa ni mayor globalización lineal ni desglobalización, sino un desarrollo complejo de interacciones mayores y menores en función de las áreas de actividad. Podemos esperar cooperación, competencia y conflicto, con los nuevos límites estratégicos. Se espera que estos límites se vean influidos una vez más por tendencias unilaterales de confrontación. Las líneas, impuestas primero por EE.UU., luego reformuladas por China y Rusia, y más tarde también por la UE, se reflejan y especifican ahora también en otras partes del mundo. En primer lugar, antes del conflicto en Ucrania, se esperaba que las relaciones globales más complejas estuvieran formuladas por una mayor soberanía estratégica relativa de todas las grandes potencias y otros países. Se articulaba mediante un concepto de autonomía estratégica, si utilizamos el término europeo. La autonomía estratégica, que surgió principalmente de una idea de soberanía en ciberseguridad y otras áreas de seguridad, se aproxima al concepto chino de soberanía en independencia tecnológica y autosuficiencia y, de forma más general, al concepto de doble circulación que también opera con esferas de actividades internas y externas. Puede considerarse un llamamiento de las grandes potencias a una mayor autosuficiencia y resistencia y a una menor dependencia estratégica, pero dentro de la cooperación y la competencia globales. Desempeñó un papel importante en la adaptación multipolar y multilateral de las principales potencias de China y la UE a las peores condiciones mundiales establecidas por EE.UU., incluidas sus políticas arancelarias, e intentó convertir una desventaja en una ventaja y reformular la soberanía estratégica en términos positivos. China y los países de la UE y otros aprendieron paso a paso en este proceso cómo mantener su propia soberanía estratégica en disputas económicas, políticas, tecnológicas, de seguridad y otras, y cómo desarrollar la soberanía compartida en otras áreas en la nueva era digital de interacciones globales.

Aunque también se ha abusado de la autonomía estratégica para limitar la cooperación y la competencia, existen nuevas posibilidades de desarrollar la cooperación multilateral entre China y los países europeos y otras partes del mundo sobre la base del reconocimiento mutuo. Los países europeos pueden perseguir un desarrollo económico, político, tecnológico, de investigación, ecológico e intercultural en el que todos salgan ganando en el marco de las relaciones bilaterales y multilaterales, concretamente en el seno de las Naciones Unidas, la Iniciativa «Belt and Road» (BRI) y la cooperación China-CEE también en el futuro.

Sin embargo, las nuevas líneas estratégicas de las interacciones globales con diversas tensiones, principalmente entre la OTAN liderada por Estados Unidos y Rusia, requerirán superar retos y crisis. El conflicto armado en Ucrania empeoró la situación. La UE sustituyó parcialmente su autonomía estratégica por su dependencia de la OTAN. Ahora el enfoque real de la UE es la dependencia estratégica del Atlántico Norte y sólo una débil autonomía estratégica de la UE a pesar de las diversas proclamaciones sobre autonomía. Sin embargo, también existen tendencias paralelas para revitalizar la autonomía estratégica de la UE en un mundo multilateral.

La amenaza de guerras nucleares limitadas e ilimitadas y la proliferación de armas nucleares sigue siendo una posibilidad, aunque exista la posibilidad de evitar este tipo de guerras mediante soluciones diplomáticas. Evitar la guerra nuclear debe ser un requisito previo primordial para todas las demás actividades.

En los próximos años, veremos cómo China, EE.UU. y la UE con sus países evolucionan paso a paso en este proceso para abordar sus planteamientos sobre la soberanía estratégica y cómo desarrollar las interacciones y la cooperación en este nuevo periodo de interacciones globales. La remodelación contemporánea de estas interacciones globales ofrece a las grandes potencias nuevas posibilidades que en el pasado, incluido un mayor potencial no sólo para la cooperación global sino también para la competencia y las tensiones conflictivas en otras áreas. Establece un nuevo marco para las actividades multilaterales.

Referencias

- Allison, G. The Thucydides Trap: Are the U.S. and China Headed for War? *The Atlantic*, Sept. 24, 2015.
- American Observer. (2021, February 6). U.S. trade deficit surges to 12-year high in 2020 amid COVID-19 fallout, disponible en <http://americanobserver.com/2021/02/06/u-s-trade-deficit-surges-to-12-year-high-in-2020-amid-covid-19-fallout/>. Citado 7 February 2021.
- Biden, J. (2021a, January 20). *Inaugural Address by President Joseph R. Biden, Jr*, disponible en <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/speeches-remarks/2021/01/20/inaugural-address-by-president-joseph-r-biden-jr/>. Citado January 22, 2021.
- Biden, J. (2021b, February 21). Transcript: President Joe Biden delivers foreign policy speech, disponible en <https://asia.nikkei.com/Politics/Transcript-President-Joe-Biden-delivers-foreign-policy-speech>. Citado 22 February 2021.
- Blinken, A. (2021, March 3). *A Foreign Policy for the American People*, disponible en <https://www.state.gov/a-foreign-policy-for-the-american-people/>. Citado 4 March 2021.
- Brode, H. L. (2014). *Nuclear Weapons in the Cold War*. North Charleston, CreateSpace Independent Publishing Platform.
- China and the World in the New Era*. (2019). Beijing, The State Council Information Office of the People's Republic of China.
- China's National Defence in the New Era*. (2019). Beijing, The State Council Information Office of the People's Republic of China, Foreign Languages Press.
- Communiqué of the Fifth Plenary Session of the 19th Central Committee of the Communist Party of China*. (2020, October, 29), disponible en http://www.xinhuanet.com/politics/2020-10/29/c_1126674147.htm. Citado 22 January 2021.
- Cordesman, A. H. (2019). *China's New 2019 Defence White Paper*. An open strategic challenge to the United States, but one which does not have to lead to conflict, disponible en <https://www.csis.org/analysis/chinas-new-2019-defense-white-paper>. Citado 22 January 2021.
- Craig, C. & Radchenko, S. (2008). *The Atomic Bomb and the Origins of the Cold War*. New Haven, Yale University Press.
- Cvetković, V. (2016). *The One Belt, One Road. The Balkan Perspective. Political and Security Aspects*. Belgrade, University of Belgrade, Faculty of Security Studies.
- Cvetković, V. (2018). *The New Silk Road: European Perspectives. Security Challenges/Risks within the Initiative 16+1*. Belgrade, University of Belgrade, Faculty of Security Studies.
- Dominguez Lopez, Ernesto (2022). Capitalismo del conocimiento. Transición y contradicciones políticas en los Estados Unidos del siglo xxi. *UH*, no. 294, Epub June 1. Disponible en http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-92762022000200004&lng=es&nrm=iso. Citado 2025-09-27.
- EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation* (2013). Brussels, European Union.

- EU-China – A Strategic Outlook* (2019). Strasburg, European Commission and High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy.
- European Commission, High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy (2018). *Connecting Europe and Asia - Building blocks for an EU Strategy*. Joint Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank. Brussels, September 19, 2018. Citado 26 February 2022 https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/joint_communication_-_connecting_europe_and_asia_-_building_blocks_for_an_eu_strategy_2018-09-19.pdf
- European Commission (2020). *Shaping Europe's Digital Future*. February 2020, Citado 22 January 2021: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_20_278.
- European Commission (2023). *Global Gateway overview*. Citado 10 November 2023: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/global-gateway_en
- Ferguson, N. (2008). *The Ascent of Money*. London, The Penguin Press.
- Gaddis, J. L. (2006). *The Cold War: A New History*. London, Penguin Books.
- The Global Posture Review* (2021). Washington, US Congress, disponible en <https://www.defense.gov/News/Releases/Release/Article/2855801/dod-concludes-2021-global-posture-review/>. Citado 29 December 2021.
- Góralczyk, B. (2018). *Wielki renesans. Chińska transformacja i jej konsekwencje* [Great Renaissance: Chinese Transformation and Its Consequences]. Warszawa, Wydawnictwo Dialog.
- Hrubec, M. (2019). Threat of Limited Nuclear War. *Critical Sociology*, Vol. 45 (No. 6), pp. 785-798.
- Hrubec, M. (2020). From China's Reform to the World's Reform. *International Critical Thought*, Vol. 10 (No. 2), pp. 282-295.
- Interim National Security Strategic Guidelines*. (2021) Washington, D.C., The White House.
- Institute for Economics & Peace (2024a). *Global Peace Index 2024: Measuring Peace in a Complex World*. Sydney: Institute for Economics & Peace, June 2024. (<http://visionofhumanity.org/resources>).
- Institute for Economics & Peace (2024b). *Contemporary Trends in Militarisation: Exploring Military Capacity and Capability*. Sydney: Institute for Economics & Peace, July 2024. (<http://visionofhumanity.org/resources>).
- Joint Communication to the European Parliament and the Council – Elements for a new EU strategy on China* (2016). 22. 06. 2016. Brussels, European Union.
- Jones, H. (2020). *Chinamerica: The Uneasy Partnership that Will Change the World*. New York, McGraw-Hill Education.
- Kissinger, H. (2011). *On China*. London, Penguin Books.

- Larsen, J. A. (2014). Limited war and the advent of nuclear weapons, in: J.A. Larsen&K.M. Kartchner (Eds.), *On Limited Nuclear War in the 21st Century* (pp. 3-20). Stanford, Stanford University Press.
- Lendon, B; Yeung, J. China, US, UK, France and Russia pledge to avoid nuclear war. CNN January 4, 2022, disponible en <https://amp.cnn.com/cnn/2022/01/04/world/p5-nations-nuclear-pledge-intl-hnk/index.html>. Citado 3 January 2022.
- Leyen, van der U. (2019). A Union that strives for more - My agenda for Europe. Political guidelines for the next European Commission 2019-2024, disponible en https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/political-guidelines-next-commission_en_0.pdf. Citado 3 January 2022.
- Li, D. et al. (2018). *Economic Lessons Learned from China's Forty Years of Reform and Opening Up*. Beijing, Tsinghua University Press.
- Mahbubani, K. (2014). *The Great Convergence*. New York, Public Affairs.
- Mearsheimer, J. J. (2014). Why the Ukraine Crisis Is the West's Fault. *Foreign Affairs* 93 (5): 77–89.
- Mearsheimer, J. J. (2022). The Causes and Consequences of the Ukraine War. *Horizons*, Summer 2022, Issue No. 21.
- Michel, C. (2020, September 8). *Recovery Plan: powering Europe's strategic autonomy*, disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2020/09/08/recovery-plan-powering-europe-s-strategic-autonomy-speech-by-president-charles-michel-at-the-brussels-economic-forum/>. Citado 25 February 2021.
- Michel, C. (2021, February 3). *Digital sovereignty is central to European strategic autonomy* - Speech by President Charles Michel at 'Masters of digital 2021' online event, retrieved <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2021/02/03/speech-by-president-charles-michel-at-the-digitaleurope-masters-of-digital-online-event/>. Citado 05 February 2021.
- Multilateral cooperation for global recovery*. (2021, February 3), disponible en <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2021/02/03/rebuilding-consensus-for-an-international-rules-based-order-through-multilateral-cooperation/>. Citado 04 February 2021.
- National Security Strategy of the United States of America*. (2017). Disponible en <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>. Citado 29 August 2018.
- Nolan, P. (2019). *China and the West: Crossroads of Civilization*. New York, Routledge.
- Obama, B. (2013). 2009 Obama speech in Prague. *Bulletin of the Atomic Scientists*, retrieved <https://thebulletin.org/multimedia/2009-obama-speech-prague>. Citado 29 August 2018.
- Pee, R. (2015). *Democracy Promotion, National Security and Strategy: Foreign Policy under the Reagan Administration*. London, Routledge.
- Pompeo, M. R. (2020). *Communist China and the Free World's Future*, disponible en

<https://china.usembassy-china.org.cn/communist-china-and-the-free-worlds-future/>. Citado 24 January 2021.

Proposal of the Central Committee of the Chinese Communist Party on Drawing Up the 14th Five-Year Plan for National Economic and Social Development and Long-Term Aims for 2035 [(授权发布) 中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议] (2021), disponible en https://web.archive.org/web/20201104114039/http://www.xinhuanet.com/politics/zyw-j/2020-11/03/c_1126693293.htm. Citado 22 January 2021.

Richard, A. C. A. (2021). *U.S. Navy. Forging 21st-Century Strategic Deterrence*, disponible en <https://www.usni.org/magazines/proceedings/2021/february/forging-21st-century-strategic-deterrence>.

Rhodes, R. (2012). *The Making of the Atomic Bomb*. London, Simon & Schuster.

Suri, J.; Valentino, B., Eds. (2016). *Sustainable Security: Rethinking American National Security Strategy*. Oxford, Oxford University Press.

The Summary of the 2018 National Security Strategy of the USA. (2018). Washington, D.C., Department of Defence of the USA.

The United States Innovation and Competition Act (USICA) (2021). Washington, US Congress, disponible en <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/senate-bill/1260/text>. Citado 29 December 2021.

U.S.' continued deception, deflection, politicization. (2021, February 14), disponible en <https://news.cgtn.com/news/2021-02-14/U-S-continued-deception-deflection-politicization-XSjHOfkHK/index.html>. Citado 15 February 2021.

U.S. Department of Defence (2018). *Nuclear Posture Review 2018*, disponible en <https://www.defense.gov/News/SpecialReports/2018NuclearPostureReview.aspx>. Citado 29 August 2018.

U.S. Military, Department of Defence, U.S. Government (2010). *American Nuclear Posture Review*. Washington, D.C., Progressive Management.

Vogel, E. F. (1992). *The Four Little Dragons: The Spread of Industrialization in East Asia*. Cambridge, Harvard University Press.

Wang, W. (2015a). *Social Change in Contemporary China and the Theory of Social Contradictions*. Reading, UK, Paths International and China Social Sciences Press.

Wang, W. (2015b). *Social Interests and Conflict: A Socialist Analysis of Contemporary China*. Reading, UK, Paths International and China Social Sciences Press.

Wei, X. (2010). *Rethinking China's Economic Transformation*. New York, Global Scholarly Publications.

Wright, T. (2020, July 27). *Pompeo's surreal speech on China*, disponible en <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2020/07/27/pompeos-surreal-speech-on-china/>. Citado 22 January 2021.

Xi, J. (2017). *The Governance of China, Vol. 2*. Beijing, Foreign Languages Press.

El trumpismo dentro de los marcos del capitalismo del conocimiento

Carlos Javier Peguero Orta

Universidad de La Habana

Cuba

Resumen: Un estudio sobre cómo el trumpismo, en tanto expresión del populismo de derecha, surgió y se fortaleció como resultado de la conformación y consolidación del capitalismo del conocimiento en Estados Unidos. El auge de este fenómeno político se entiende como manifestación de las contradicciones y crisis políticas acaecidas en ese país, las cuales fueron consecuencia directa del proceso de transición hacia una nueva era del desarrollo capitalista resultante de las principales transformaciones estructurales del capitalismo acumuladas desde finales del siglo XX y de su crisis desarrollada en el siglo XXI.

Palabras clave: Estados Unidos; Transición; Capitalismo del Conocimiento; Crisis; Populismo.

Trumpism within the framework of knowledge capitalism

Abstract: A study about how trumpism, as an expression of right-wing populism, arose and strengthened as a result of the formation and evolution of knowledge capitalism in the United States. The apogee of this political phenomenon is understood as a manifestation of the political contradictions and crises that took place in that country, which were a direct consequence of the transition process toward a new era of capitalist development as a result of the main structural capitalist transformations accumulated since the final years of the twentieth century and its crisis during the twenty first century.

Keywords: United States; Transition; Knowledge Capitalism; Crisis; Populism.

Introducción

La irrupción de Donald Trump en la escena política en los Estados Unidos propició que las propuestas racistas, xenófobas, proteccionistas y nacionalistas fuesen recogidas en un estilo de comunicación peculiar. Dicha proyección no sólo encontró lugar en la Casa Blanca, sino que también comenzó a ganar amplia simpatía popular en Estados Unidos. El éxito de Trump se basó en buena medida, en aprovechar el resentimiento acumulado contra el gobierno y las instituciones tradicionales estadounidense, sumando ello a una más amplia crisis de credibilidad y confianza (Diehl y Bargetz, 2024).

Su arribo al poder en 2016 estimuló la emergencia de un radicalismo de derecha, donde entraron diversas tendencias y grupos extremistas, catalizado por la propia narrativa de Trump. La influencia de este discurso en Estados Unidos fue favorecida por la personalidad de Trump, su proyección *antiestablishment*, su capacidad de ser noticia con frecuencia gracias al diestro uso de las redes sociales y su crítica de la corrección política. Más importante aún es que supo dar voz a parte de las principales frustraciones y desgaste de varias generaciones, así como el lenguaje apropiado para expresarlo (Coles, 2017).

Sin embargo, el surgimiento y arraigo de lo que se ha denominado como *trumpismo* deben entenderse dentro de los marcos de procesos de mayor alcance. Las primeras décadas del siglo XXI fueron escenario la guerra contra el terrorismo iniciada por la administración de George W. Bush en Estados Unidos, la recesión económica que comenzó en 2007 y, en años más recientes, la pandemia de COVID-19. A ellos se unen la crisis ambiental, conectada de forma directa con el problema de la matriz energética, las crisis políticas que se han observado a lo largo de todo el planeta y los cambios en la correlación de fuerzas en el sistema internacional.

Durante este período se detectaron transformaciones y crisis experimentadas por Estados Unidos y el sistema capitalista global. Esto se correspondió con una transición histórica. En esta nueva fase de desarrollo del capitalismo, el elemento más distintivo fue la conversión del conocimiento en la principal mercancía y factor de producción, lo cual se tradujo en un incremento notable de su contenido en la producción social. Esta era ha sido calificada como capitalismo del conocimiento (Stehr, 2022). El trumpismo, en tanto manifestación del populismo de derecha en Estados Unidos, debe ser interpretado dentro de los procesos de cambio acontecidos durante esa transición.

El objetivo general del presente artículo es explicar la emergencia del trumpismo como parte del populismo de derecha dentro de los marcos de consolidación del capitalismo del conocimiento en Estados Unidos. Este fenómeno

será entendido como una ideología política que combina los postulados populistas típicos con los de la derecha. Está asociado, aunque no de forma exclusiva, con posturas ultraconservadores, reaccionarias, nacionalistas, supremacistas, antiglobalistas, nativistas, anti inmigración y xenófobas. Rechaza el estado de bienestar, al cual considera un modelo intrínsecamente corrupto, a través de reivindicar fuertes posiciones antiprogresistas y anti igualitarias. Es un concepto con un amplio espectro donde se engloban movimientos o partidos distintos que comparten rasgos y agendas articuladas alrededor de estos elementos comunes.

El epígrafe inicial expone los aspectos teóricos principales del capitalismo del conocimiento como nueva era del desarrollo capitalista. En el segundo epígrafe, se caracterizan las particularidades de esta nueva etapa en los Estados Unidos y se examinan las transformaciones y crisis acontecidas en este país resultado del proceso de transición hacia el capitalismo del conocimiento. En el tercero se explica la evolución del populismo de derecha en Estados Unidos durante el siglo XXI en esta nueva era del desarrollo capitalista. Finalmente, en el cuarto epígrafe se discute el trumpismo como manifestación concreta del populismo de derecha en su contexto histórico.

Los fundamentos teóricos del capitalismo del conocimiento

Desde hace varias décadas, diversos autores han sostenido que el conocimiento se convirtió en el motor de la economía (Drucker, 1969; Stehr, 1994; Ordoñez, 2006). Este fenómeno ha sido calificado como la llegada de la sociedad post-industrial, de la economía del conocimiento o de la sociedad del conocimiento. Las características de esta nueva economía, productora de mercancía-conocimientos, hacen que sea necesario dar cuenta de un sistema de riqueza que algunos calificaron como el fin del capitalismo debido a que las categorías y principios de ese modelo habían perdido sentido (Gascón Muro, 2008).

Sin embargo, otros han señalado que, con la economía del conocimiento, el capitalismo atravesó un proceso de reinención y reconstrucción por medio de convertir actividades concretas en mercancía y capital (Barry, 2011). La economía del conocimiento creó una disyuntiva entre dos objetivos antagónicos. Por una parte, garantizar el uso social del conocimiento, como fuente de riqueza y desarrollo social e individual; y, por otra, asegurar el valor de mercado del conocimiento, en forma de mercancía o como componente de bienes y servicios intensivos en conocimiento. Esto en la práctica se traduce en controlar el conocimiento como recurso económico, lo cual significa restringir

el acceso al mismo para así certificar su escasez relativa y, en consecuencia, transformarlo en mercancía.

El conocimiento está unido de forma indisoluble al trabajo como práctica individual y social transformadora de la realidad, así como a su división en términos de naciones, instituciones científico-educativas, empresas y colectivos de trabajo (Burton-Jones, 2003). Desde este punto de vista, el conocimiento no puede ser entendido como una instancia del procesamiento de información, dígase un «activo» del sujeto individual que «posee» conocimiento separado de la práctica, la cual es entendida como actividad encaminada a un fin resultante en un proceso de conocimiento. En consecuencia, tampoco puede entenderse como un bien público, pues no constituye en sí mismo un bien, sino una actividad teórico-práctica del sujeto social (Isoglio, 2021). Por tanto, puede ser incorporado a través del trabajo en los productos sociales. De esta forma se convierte en conocimiento objetivado, o sea, que no es un bien público sino una mercancía.

A su vez, se hace necesario trascender la idea del conocimiento centrado en las instituciones científico-educativas y en las empresas como sujetos y espacios de su producción, circulación y acumulación encauzados a la constitución de sistemas nacionales de innovación. Se debe colocar en la configuración de las fases históricas de desarrollo económico y social, las cuales conducen a que se constituyan unidades orgánicas entre economía, política, ideología y cultura.

A finales de la década del 60 y comienzos de la del 70 del siglo anterior, diversos expertos postularon la idea del declive de la sociedad industrial y el surgimiento de lo que conceptualizaron como sociedad post-industrial (Touraine, 1971; Illich, 1975; Bell, 1999). Sus obras referentes a esta cuestión coinciden en que se habían consumado cambios a distintos niveles en la configuración del sistema capitalista mundial. Estos autores observaron las repercusiones que había tenido un número de innovaciones científicas y tecnológicas, las cuales vinieron acompañadas de otras transformaciones en las esferas productivas, organizacional y social dentro de la estructura misma del capitalismo y concordaron en la existencia de un tránsito hacia una nueva fase en la evolución del sistema capitalista (Touraine, 1971).

En esta nueva etapa de desarrollo se llevaría a cabo una transformación económica marcada por la transición de la industria manufacturera a los servicios, convirtiéndolos en el principal contribuyente al crecimiento económico. Dicha transformación estaría articulada en torno a estructuras para la capitalización del conocimiento. De igual forma, durante esta etapa detectaron que se produjo un cambio en la jerarquía social, caracterizado por el ascenso de los estratos profesionales (Burton-Jones, 2003).

La denominación de sociedad post-industrial o post-industrialismo es insuficiente. Esta designación se centra en algo que ya no es, no permite identificar qué es lo nuevo que emerge como consecuencia y, además, desconoce la naturaleza misma del modo de producción dentro del cual se lleva a cabo la mencionada transformación (Murphy, 2005). En esta nueva fase de desarrollo de la economía capitalista el elemento distintivo más importante ha sido la conversión del conocimiento en el principal componente de las fuerzas productivas, lo cual se ha traducido en un incremento notable de su contenido en la producción social a partir de la década del 80 del siglo XX (Ordóñez, 2006). Debido a esto, se propone el concepto de capitalismo del conocimiento.

El término capitalismo del conocimiento se emplea para referirse a una era dentro de la historia del capitalismo. Se trata de una transformación del modo de producción capitalista en su conjunto, con el conocimiento como forma clave de capital, e implica una economía política, estructuras social y simbólica específicas, con todas sus variantes dado que existe a nivel de sistema-mundo. Su tesis central gira en torno a entender cómo los altos niveles de creación, mercantilización, distribución y valorización del conocimiento, elevados por adelantos revolucionarios en la ciencia y la tecnología, se han convertido en la característica primordial de esta etapa en la evolución del capitalismo. Por tanto, la generación de valor (y por tanto la obtención de ganancias) está estructurada a nivel de sistema mundo en torno al control del conocimiento capitalizado o del capital de conocimiento.

El calificativo de conocimiento hace referencia al nuevo núcleo de la reproducción de las relaciones de producción capitalistas. La centralidad del conocimiento, como principal fuente de generación de valor y condición del proceso productivo, tuvo sus primeras expresiones hace décadas en los países centrales y, con el paso de los años, se ha ido amplificando a nivel global (Sanabria, 2011). Sin embargo, no ha sido un proceso homogéneo en el tiempo y el espacio, ni ha terminado con la dinámica desigual del desarrollo capitalista. Más bien, el capitalismo del conocimiento es una nueva configuración que emergió de la evolución del capitalismo como modo de producción y que está en directa relación con la reproducción de los complexus culturales a nivel de sistema-mundo y en sus diversos componentes¹.

1 El complexus cultural es un sistema complejo, abierto, dinámico, con la capacidad de adaptarse y reproducirse a sí mismo formado por sujetos humanos, tanto individuales como colectivos, e integrado por múltiples relaciones de distinto tipo que se reproducen de forma constante de acuerdo a patrones que cambian con el tiempo como parte de la evolución del sistema, lo cual implica una continua resignificación de las identidades del complexus y de sus componentes (Domínguez López, 2025).

Lo expuesto anteriormente conlleva, por supuesto, la transformación del marco político-institucional con el objetivo de salvaguardar el control de las élites sobre las industrias clave de acuerdo a la economía política del capitalismo del conocimiento. De igual forma, comprende una redistribución geográfica de los procesos económicos a escala global, en los cuales la producción y el suministro de servicios de alto contenido en conocimiento se aglutinan en los centros del sistema-mundo y la manufactura se traslada hacia regiones semiperiféricas. Este tipo de transiciones son parte integral del funcionamiento del capitalismo, según los modelos propuestos por los autores del análisis de sistema-mundo, particularmente la transición hegemónica (Arrighi, 1994; Arrighi y Silver, 1999).

La producción de conocimiento tiene un alto beneficio social pues constituye un elemento cardinal del desarrollo económico, así como un componente clave en la conformación y crecimiento de las sociedades. Por ello, es preciso promover su difusión para que pueda ser aprovechado por todos. Sin embargo, al ser un producto sustancialmente valioso para el desarrollo económico, en una economía de mercado, su producción y sobre todo su acumulación se ha privatizado y concentrado (Sánchez, 2021). La progresiva importancia del conocimiento en la generación de riqueza dentro de los marcos del capitalismo ha llevado a que sea catalogado como un producto individual más que como un producto social. Esto ha precipitado la privatización del mismo.

La economía del conocimiento, o economía basada en el conocimiento, se articula alrededor de la producción, distribución y uso tanto del conocimiento como de la información (Ordóñez, 2006). Esto supone un cúmulo de características sociales que le imprimen un carácter particular. De hecho, en una economía basada en el conocimiento la propia edificación de la sociedad se establece en la producción, circulación y consumo del mismo.

La perspectiva planteada hasta ahora permite entender que en esta nueva era del desarrollo capitalista la producción y comercialización de conocimiento pasó a ser el núcleo del desarrollo económico. Constituyó un factor decisivo en la organización social y los procesos políticos, con el control sobre los estándares tecnológicos, la información sobre miles de millones de personas naturales y jurídicas, los instrumentos de gestión de información y las plataformas digitales para la comunicación y circulación de contenidos como claves del poder. Estos procesos son determinantes en la reorganización del sistema-mundo según una nueva división internacional del trabajo.

Esta profunda transformación estructural tuvo repercusiones en todas las dimensiones de los complexus culturales.

Las industrias de servicios intensivos en conocimiento y las industrias intensivas en conocimiento tomaron el liderazgo del sector de producción de bienes y servicios. Los mercados financieros se expandieron mucho más rápido que la economía real. Las corporaciones cambiaron sus modelos de negocios y subcontrataron una gran parte de sus operaciones. Esto indicó la ocurrencia de una distribución espacial de los procesos productivos y una profunda reorganización de las cadenas de valor. El capital siguió un patrón de acumulación en el cual la manufactura ya no se concentró en los centros de poder y dejó de ser el rasgo definitorio del modelo de producción. Una transformación de esta magnitud sólo pudo suceder a través de la reorganización del sistema-mundo. Todo ello acompañado por altos niveles de deslocalización industrial, automatización y financiarización, fortalecidos por la expansión y perfeccionamiento de los medios digitales para la gestión de esos mercados y la comunicación instantánea.

El declive relativo de la industria manufacturera en los centros tradicionales es un elemento importante dentro de todo este proceso. El número de empleos en ese sector sufrió una dramática disminución. Este declive se debe en gran medida al deterioro de las manufacturas donde los sindicatos tuvieron una fuerte presencia. La reducida capacidad de los trabajadores para influir en la formulación de políticas disminuyó la posibilidad de que se concibiesen políticas pro-empleo, lo cual facilitó la aplicación de políticas pro-élites y anti sindicatos. Esto se tradujo en detrimento de la capacidad de los obreros para negociar y en una pérdida de confianza en la utilidad de los sindicatos que contribuyó aún más a su debilitamiento. Una consecuencia inmediata del declive de la clase obrera industrial es el crecimiento sostenido de la desigualdad económica.

La notable pérdida de empleos en las manufacturas, la fractura del mercado laboral, la disminución de los salarios y los beneficios, y la pérdida de seguridad laboral a lo largo de varias décadas fueron una compleja forma de ajuste de las relaciones laborales que ocurrieron como parte de una transición entre eras del modo de producción. No fue un fallo de los mercados ni una distorsión de la economía, sino un componente inherente del proceso.

Como resultado de todo lo anterior, emergieron nuevas demandas de diverso signo político orientadas hacia la recuperación de estatus de considerables segmentos de la población en este nuevo contexto. Dichas demandas, en la práctica, dejaron al descubierto la insuficiencia de instituciones y modelos existentes para gestionarlas, los cuales atravesaron por un proceso de erosión y pérdida de legitimidad. Amplios sectores de la población responsabilizaron a las instituciones políticas tradicionales de la crítica situación en la que se

encontraron y su frustración hacia el sistema existente continuó en aumento cuando percibieron que sus malestares no hallaron solución e incluso, en muchos, casos se agravaron. Todo esto conllevó a una fuerte reacción por parte de la ciudadanía que se tradujo en una fractura de los consensos y una evidente crisis política. En consecuencia, surgió la necesidad de nuevos modelos de funcionamiento.

Estas tensiones, a su vez, se manifestaron en diferentes fenómenos como el populismo en distintas zonas del espectro político. Esto es consistente con criterios que muestran que el populismo surge o resurge en contextos de crisis, producto del descontento de sectores que se consideran afectados por el orden social y político de una sociedad específica en un momento histórico concreto (Canovan, 1981; Taggart, 2000; Mudde y Rovira-Kaltwasser, 2017). Otros acercamientos concuerdan en que, si bien las causas de los ciclos de auge del populismo son complejas, existen dos factores que por lo general son aceptados: inseguridad económica y una violenta reacción cultural (Mudde, 2007; Van Hauwaert y Van Kessel, 2018; Noury y Roland, 2020). Las condiciones para la emergencia del populismo no se establecen de forma repentina, sino que se acumulan en el tiempo y son visibilizadas por acontecimientos específicos, los cuales actúan como catalizadores. Un ejemplo de ellos son las crisis estructurales, que se corresponden con los procesos de realineamiento político.

Debido a todo lo analizado hasta aquí, se puede afirmar que la transición hacia el capitalismo del conocimiento, como cambio estructural, es relevante para analizar la emergencia del trumpismo como manifestación clara del populismo de derecha. Esa transición cambió las condiciones de existencia de la población en general y generó contradicciones y demandas que excedieron las capacidades de gestión de esos arreglos institucionales.

Capitalismo del conocimiento en Estados Unidos: transición y transformaciones estructurales

Peter Drucker aseveró en el año 1969 que la estructura económica de los Estados Unidos había transitado de la producción y distribución de bienes a la producción y distribución de conocimiento. Esto se tradujo en que se estaba convirtiendo en una economía del conocimiento. Para 1955, las industrias del

conocimiento² representaban la cuarta parte del producto interno bruto del país, mientras que en 1965 comprendían un tercio (Drucker, 1969). En el año 2007, la manufactura contribuía solo el 12,8 % del PIB de Estados Unidos. Por otro lado, la producción de conocimiento y los servicios con alto contenido en conocimiento tributaban el 57 % del PIB ese mismo año (Bureau of Economic Analysis, 2017). El grueso del porcentaje restante correspondía a servicios tradicionales. Estaba claro que esta no era ya una economía industrial, sino una economía del conocimiento.

Un elemento fundamental en este proceso fue la deslocalización industrial. Esto no es más que el desplazamiento de la producción manufacturera a territorios periféricos, en busca de exenciones fiscales, mano de obra más barata y menores costos. Esto se llevó a cabo a través del *offshoring* y el *outsourcing*. Estos cambios condujeron al surgimiento de las maquilas en América Latina y la industrialización de países asiáticos como Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Malasia, Singapur y China (Sánchez, 2021). Por supuesto, cada uno de ellos con condiciones disímiles, diferentes grados de intervención estatal y niveles de desarrollo desiguales. El grueso de esa producción tuvo como destino el mercado estadounidense. Las instituciones científicas y educativas pasaron a ser elemento consustancial de una red que produce valor económico de forma directa a partir de la década de 1960 (Gascón Muro, 2008). Esto derivó, a su vez, en un cambio en las percepciones de los actores políticos y determinó la evolución de las instituciones. Como consecuencia, el conocimiento se convirtió en mercancía, como bien de capital y bien de consumo. Ahora sería considerado algo esencial para el modo de producción.

Un ejemplo de la transformación, con sustanciales repercusiones sociales, son los servicios de salud, los cuales son considerados como una industria. En el período 1960-2018, su contribución al PIB subió del 5,01% a 17,73%. En contraste con el resto de países desarrollados, los servicios de salud en Estados Unidos son financiados por un conglomerado de aseguradores privados y programas federales, estatales y locales, dirigidos a proveedores diversos e integrados en múltiples redes, en gran medida desconectadas. Estos pasaron de suministrar el 27,55 % de los gastos en salud, al 74,78 % en el año 2018 (National Health Expenditure). En suma, el crecimiento y desarrollo del sector de la salud vino aparejado por un cambio en su estructura interna que

² Las industrias del conocimiento, término propuesto por el economista austro-estadounidense Fritz Machlup en 1962, son aquellas que dependen particularmente o se basan en el uso intensivo del conocimiento para generar ingresos. Algunas de estas industrias que se incluyen dentro de esta categoría son la educación, las finanzas, la tecnología de la información, los servicios de salud y las comunicaciones.

lo transformó en una industria controlada por las aseguradoras privadas y grandes cadenas de hospitales. Este desarrollo ocurrió a la par con una política de desregulación y disminución de impuestos a corporaciones y personas de altos ingresos, puesta en vigor de forma sostenida a partir de la década de los 80. Las políticas del *reaganomics* implementadas durante la presidencia de Ronald Reagan fueron un factor clave de este proceso (Gerstle, 2022). Esta estrategia, según su artífice, liberaría las capacidades creativas y productivas de cualquier limitación y la riqueza generada, por tanto, fluiría desde la cima hacia abajo. Esta es la conocida teoría del derrame. De igual forma, promovió la desregulación del mercado laboral y la supresión de los sindicatos.

En paralelo, las décadas más cercanas fueron testigo de un extensivo trabajo legislativo destinado a certificar el control sobre los derechos de propiedad intelectual por parte de empresas e individuos, a través de protecciones contra los duplicados independientes. Esto significó una expresión directa de la importancia del conocimiento en la nueva era de desarrollo capitalista. Ejemplos de esto fue la Ley de Derechos de Autor de la Era Digital de 1998, la Ley de Reforma de Derechos de Autor, Regalías y Distribución de 2004 y la Ley de Priorización de Recursos y Organización para la Propiedad Intelectual de 2008³.

La Ley de Modernización de los Servicios Financieros de 1999 eliminó las restricciones que quedaban al funcionamiento de la banca y facilitó la fusión de los bancos comerciales con los bancos de inversiones. Esto les otorgó a los primeros el rol de proveedores de activos para la especulación, a través de la titularización de las deudas de sus clientes. Permitió a los holdings bancarios crear filiales o adquirir empresas dedicadas a la suscripción o negociación de valores. El resultado fue la financiarización extrema de la economía. Para ilustrar, en el año 2008, el total de activos financieros en Estados Unidos correspondía al 442 % de su PIB por su valor monetario (Vasapollo y Arreola, 2010). Una porción considerable de ello se originó como resultado de la aplicación de formas modernas de ingeniería financiera que crearon derivados complejos, lo cual atrajo la atención de múltiples inversores.

Esos mercados revisten importancia pues han sido fuente de financiamiento para el funcionamiento de las empresas y el Estado. Lo han hecho a partir de la comercialización de bonos, acciones y otros activos o de la participación en la comercialización de derivados. Grandes cantidades de capital generadas por países con superávit fueron absorbidas por el déficit comercial y presu-

3 Estas tres leyes pueden ser consultadas en el sitio web de la Oficina de Derechos de Autor de los Estados Unidos Véase en <https://www.copyright.gov/>

puestario estadounidense a través de esos mercados. De esta forma, favorecieron el sostenido aumento de los créditos al consumo, el detrimento del ahorro nacional y el apalancamiento (Hodgson, 2015). En consecuencia, se produjo la aceleración de la circulación de capitales, la sobreacumulación en algunos bancos, la búsqueda de formas más nuevas e inmediatas de poner fondos en circulación y el incremento de la especulación. La secuela más evidente fue la formación de burbujas en diversos sectores, favorecidas por la gran disponibilidad de créditos al consumo mediante hipotecas, tarjetas de crédito y otros mecanismos que, a su vez, condujeron a un aumento de los precios (Gerstle, 2022).

Se implementó, por ende, una nueva división internacional del trabajo. En ella, la distribución espacial de los procesos productivos siguió las líneas de las ventajas competitivas de una u otra región, las facilidades para la actividad de las empresas, el grado de concentración de la demanda o de la fuerza de trabajo y las capacidades de generación de conocimiento (Barry, 2011). Todo estuvo conectado a una economía financiera altamente especulativa y en expansión. La generación de valor se produjo a través del encadenamiento de procesos específicos localizados en regiones y países distintos, mientras que el consumo final estaría situado en otros países y regiones (Behling, Ciccia, Ó Riain, y Flaherty, 2015). Todo con instrumentos financieros que acrecentaron y distribuyeron el riesgo a nivel global.

La desindustrialización relativa en Estados Unidos fue al unísono con la automatización de la manufactura remanente (Autor y Dorn, 2013). Una porción considerable de los obreros de las cadenas de producción masiva del modelo fordista-taylorista pasaron a ser redundantes. Esto representó una transformación del mercado laboral donde se crearon espacios para nuevos sectores y la decadencia de otros. De igual forma las redes de seguridad para los trabajadores se limitaron y extenuaron cada vez más. A su vez, los fondos de pensiones privados se convirtieron en inversores institucionales y quedaron a merced de los vaivenes de los mercados financieros (Domínguez López, 2022). El resultado fue la quiebra del mercado laboral. La oferta para sectores intermedios, los cuales eran ocupados en el período de posguerra por obreros industriales y trabajadores de servicios tradicionales, sufrió una contracción dramática.

Las grandes compañías emplearon cada vez menos trabajadores pues sustituyeron la fuerza de trabajo tradicional por trabajo subcontratado. La evidencia indicó que este cambio estructural redujo los salarios y beneficios de los trabajadores (Dorn, Schmieder & Spletzer, 2018). Para la empresa, contratar servicios laborales representa la externalización de una serie de costos y ries-

gos laborales (Davis, 2016). Los trabajadores no solo vieron disminuir sus ingresos y beneficios, también perdieron capacidad de negociación: esta práctica creó una estructura de varias capas y redujo su posibilidad de organizarse. El declive se asoció con la fricción generada por la imposibilidad de transferir el conjunto de habilidades de los sectores que se contrajeron hacia los sectores en expansión, la insuficiente compensación en los trabajos disponibles, el diferencial de prestigio social negativo entre los trabajos perdidos y los trabajos disponibles y el reducido acceso a instalaciones de cuidado infantil diurno a precios módicos.

Una consecuencia inmediata del proceso aquí descrito fue un crecimiento sostenido de la desigualdad. Esta incluyó diferencias en el acceso a la educación y a la sanidad, el declive de las tasas de propiedad de vivienda y el deterioro de las condiciones sociales en el fondo de la jerarquía social (Gordon, 2016). El racismo estructural moldeó la desigualdad a lo largo de varias comunidades, complicándose esto por la propia segregación espacial (Arundel & Hochstenbach, 2020). Más importante aún, la desigualdad implicó una disparidad en la distribución del poder político y, por tanto, una disminución en la capacidad del ciudadano común de influenciar en la política, alejándolos así de los procesos democráticos (Gilens & Page, 2014).

Otro factor que debe tomarse en cuenta es la transformación del modelo corporativo⁴. Las empresas y conglomerados producto de la integración vertical y la economía de escala, alteraron su naturaleza con el despliegue del *outsourcing* (Domínguez López y Barrera Rodríguez, 2024). En muchas instancias renunciaron a la producción directa de bienes y se enfocaron en el diseño y el *marketing*, mientras subcontrataban la producción. En otros casos se subcontrataron servicios laborales a *freelancers* y empresas especializadas. En la práctica esto representa la pérdida de empleos seguros, beneficios sociales, detrimento de la negociación colectiva y el consecuente estancamiento o disminución de los salarios reales. Todo esto ha derivado en que se manejase el criterio de que la corporación clásica ha desaparecido y ha sido reemplazada por otros modelos con métodos maleables de empleo y operación (Domínguez López y Barrera Rodríguez, 2024).

Uno de los resultados inmediatos de todas esas transformaciones analizadas ha sido el incremento mantenido de la desigualdad. Esto es resultado, a su vez, de la transformación del mercado laboral y la erosión de los mecanismos

4 El modelo corporativo es una estructura que define cómo una empresa organiza su dirección, control y relaciones internas. Incluye la creación de políticas, procesos y roles claros para garantizar que las decisiones sean tomadas de manera ética y eficiente, alineadas con los objetivos empresariales.

de redistribución. Existen estadísticas que permiten ilustrar esto. En el año 1929, el 1 % superior de la escala social absorbió el 21,24 % de los ingresos, el decil superior alcanzó el 46,36 %, los deciles del 5 al 9, entendido de forma aproximada como clase media, se quedaron con el 39,41 %, mientras que la mitad inferior solo obtuvo el 13,91 %. La crisis, el New Deal y las políticas de posguerra trastocaron ese panorama. En 1976, la distribución fue, respectivamente, 10,22 %; 33,76 %; 45,69 % y 20,55 %. A partir de ese momento la tendencia se invirtió. En 2019 esos valores fueron, respectivamente, 18,72 %; 45,35 %; 41,14 % y 13,52 %. Por tanto, se aproximaron a los niveles de la década del 20 del siglo pasado. La mitad inferior quedó incluso un poco por debajo de su situación en 1929. En términos de riqueza, la diferencia es aún mayor. El 50 % inferior acumuló entre 0 y el 5 % del total, mientras que el centil superior pasó de 48,24 % en 1929 a 22,30 % en 1976 y a 34,87 % en 2019 (World Inequality Database). Es necesario aclarar que en esas cifras no están incluidos los ingresos adicionales adquiridos en el extranjero y no repatriados, ni la evasión fiscal, lo cual acrecentaría la brecha de forma exponencial. Adicionalmente, la diferencia de ingresos no es solo función de la disponibilidad o no de empleo u otras fuentes de ingreso, sino de la calidad de estos (Piketty, 2014).

Estos procesos fueron catalizados y visibilizados por la llamada Gran Recesión de 2007-2009. El estallido de la burbuja inmobiliaria en 2007 provocó una reacción en cadena que ocasionó la crisis de la estructura especulativa cimentada a partir de la financiarización. También se debe señalar el rol crítico que desempeñó en este suceso la extensa cadena de operaciones no controladas, así como los fraudes y otras formas de corrupción dentro del sistema (Davis, 2016). Todo ello acelerado por la acción de las empresas calificadoras de riesgos. En teoría, estas empresas cumplen la función de calcular el riesgo que involucra la adquisición de bonos y otros títulos. Deberían ser imparciales y objetivas, pero al funcionar como instituciones *for profit* reciben pagos de las empresas que evalúan. Esto supone, por tanto, que su trabajo esté fuertemente condicionado.

Los indicadores económicos mostraron el desplome alarmante de la actividad económica en el bienio 2007-2009, pero también un posterior retorno al crecimiento durante los mandatos presidenciales de Obama. Técnicamente fue la etapa más prolongada de crecimiento sostenido del PIB en la historia de Estados Unidos, sólo detenido por el impacto de la pandemia de COVID-19 (Brands, 2010). Sin embargo, no fue tan simple como eso. Las oscilaciones en la tasa de crecimiento, sobre todo cuando se tuvo en cuenta el PIB real, reflejaron que la mencionada recuperación no fue un proceso estable. Otro indicador clave fue el desempleo. El porcentaje de personas desempleadas au-

mentó a un ritmo acelerado hasta alcanzar un máximo del 9% en el año 2009. Después el porcentaje disminuyó, pero más lentamente. El país sólo alcanzó los niveles precrisis a finales de 2016, pero luego crecieron aceleradamente en 2020, debido a la pandemia (Bureau of Labor Statistics, 2016, 2021b).

La lentitud es un indicador de la cadencia real de rehabilitación de la economía, en especial en lo referido a la recuperación de las fuerzas productivas. De todas esas cifras de desempleados se excluyen las personas que habían dejado de buscar trabajo de forma activa. Estas se designan como «fuera de la fuerza laboral», lo cual influyó en la mayoría de esos porcentajes. La tasa de participación se desplomó con la recesión, pero la tendencia a la reducción fue de más larga duración. Para ilustrar, de un 67 % en 2001, bajó de forma lenta hasta un 66 % en 2007, pero luego aceleró su descenso hasta alcanzar un 62,5 % en 2015. La recuperación se llevó a cabo de forma tardía y lenta, sin alcanzar los niveles previos pues solo llegó a un 63,5 % en el año 2019 y después volvió a caer abruptamente, debido del impacto de la COVID-19 (Bureau of Labor Statistics, 2021a).

La crisis afectó a los pequeños negocios con más fuerza que a las grandes empresas. El número de pequeños negocios creados en la década anterior a la recesión promedió 670 000 al año y alcanzó un pico de más de 715 000 en 2006. Estas cifras se redujeron durante la crisis y alcanzaron un mínimo de 560 000 en 2010 (Bureau of Labor Statistics, 2016b). Los pequeños negocios han sido tradicionalmente creadores de empleos en Estados Unidos; sin embargo, esta condición recibió un duro golpe durante la recesión. Entre diciembre de 2008 y diciembre de 2010 alrededor de 1,8 millones de estos fueron a la quiebra. A esto se le sumaron los masivos despidos. De diciembre de 2007 hasta diciembre de 2009 se perdieron 8.7 millones de puestos de trabajo (Bureau of Labor Statistics, 2009). En la práctica, los pequeños negocios no generaron empleos durante la crisis. En adición, tuvieron que reducir los gastos, detener sus planes de expansión y vieron severamente afectada su capacidad de obtener préstamos y líneas de crédito, condición que se mantuvo hasta mediados de la década de 2010.

La crisis catalizó las demandas de la población por políticas públicas encaminadas a la recuperación de estatus. Como parte de esa dimensión política se produjo la emergencia de nuevas formas de populismo, con exponentes en diferentes franjas del espectro político estadounidense. Estos respondieron a los efectos de la crisis, la pérdida de estabilidad y estatus, el malestar social y la erosión de las instituciones políticas. El surgimiento de esos elementos y su posterior capitalización por parte del populismo de derecha fue posible debido a las condiciones creadas en el complexus cultural estadounidense por

la desindustrialización, la financiarización y el aumento de la desigualdad, como componentes del proceso de transición económica analizado.

El fenómeno populista de derecha: el Tea Party y la Alt-Right

La exacerbación del populismo de derecha se produjo en el contexto de la fractura de los consensos y la deslegitimación de las instituciones, consecuencias claras de la crisis política. Este auge respondió a la reacción de segmentos poblacionales ante lo que percibieron como amenazas para su estatus social; dígase, la pérdida de empleos, la disminución de los ingresos y la creciente desigualdad. La base social del populismo de derecha se formó a partir de altos niveles de insatisfacción en sectores ubicados en una posición subordinada en el orden jerárquico. Interpretaron sus afectaciones como la consecuencia del funcionamiento sesgado de las instituciones vigentes en favor de una élite, lo cual generó antipatía contra ese orden de cosas. Esta animosidad produjo interpretaciones dicotómicas de la realidad social que alimentaron el rechazo al orden político existente.

Diversos trabajos han confirmado correlaciones entre la emergencia del populismo de derecha y los efectos de la crisis de 2008 así como las políticas de austeridad que la siguieron, sobre todo su impacto sobre grupos vulnerables (Baccini y Sattler, 2024; Algan et. al., 2019). El fenómeno populista se cimenta en la frustración con instituciones económicas o políticas (Taggart, 2000). Esto se corresponde con la visión de que no se trata sólo de la oposición a la élite o de una decepción respecto al orden social, sino del rechazo a las instituciones políticas; es decir, a la lógica misma de funcionamiento del modelo político existente.

Una manifestación temprana de este fenómeno en el siglo XXI fue el Tea Party. En su desarrollo fueron esenciales los sentimientos extendidos de frustración hacia la clase política estadounidense, a la cual percibían cada vez más alejada del ciudadano medio e inclemente a sus preocupaciones (Berlet, 2019). El movimiento surgió entre finales de 2008 y principios de 2009. En su ascenso fue fundamental la creciente desaprobación entre los estadounidenses de tendencia conservadora de lo que percibieron como el aumento del gasto, de los déficits presupuestarios de la deuda pública y del poder por parte del Gobierno, así como los sentimientos generalizados de frustración porque la clase política estadounidense se haya ido distanciando cada vez más del ciudadano medio y vuelto insensible a sus preocupaciones. Dicha desaprobación se hizo más evidente y se propagó con fuerza con el inicio de la crisis financiera en otoño de 2008. La Administración Bush respondió a la crisis con una serie de intervenciones que fueron percibidas como un aumento sustancial del rol del

Estado en la vida económica (Bacevich, 2009). Esto generó múltiples críticas y una oposición organizada, aunque su cristalización plena se produjo a partir de la elección de Barack Obama como primer presidente negro en la historia del país.

Las primeras manifestaciones de la creciente oposición fueron los resultados de varias votaciones en el Congreso durante el período de septiembre de 2008 hasta diciembre de ese mismo año. Estas coincidieron con el punto máximo del pánico relacionado la amenaza de derrumbe del sistema bancario. En septiembre, la mayoría de los miembros del Senado, así como la mayor parte de los miembros demócratas de la Cámara de Representantes votaron a favor de rescatar al sistema bancario, apoyado por la Administración Bush (Beckert y Desan, 2018). Sin embargo, la mayoría de los miembros republicanos de la Cámara votaron en contra. En diciembre, los republicanos en el Senado también bloquearon el rescate de los tres grandes fabricantes de automóviles de Estados Unidos. Estos resultados constituyeron fuertes rupturas con la Administración Bush. De igual forma, manifestaron el criterio de que el gobierno estaba extralimitándose en su accionar y que obligaba a los contribuyentes a salvar a los banqueros, prestamistas y sindicatos automovilísticos de su propia imprudencia.

La oposición organizada en torno a lo que percibieron como un creciente papel del Estado ganó tracción con la toma de posesión y las primeras propuestas políticas de Obama. Este basó gran parte de su campaña en una propuesta de reforma del sistema de salud que aparecía como una expansión histórica del papel del Estado en ese sector. Los demócratas además presentaron un nuevo y ambicioso régimen regulatorio para toda la energía basada en los combustibles fósiles. Estas políticas, sumadas al aumento del gasto de Bush y los rescates comenzados en 2008, supusieron para sus críticos un alto riesgo de deuda, inflación, impuestos, ralentización del crecimiento económico y límites a la libertad individual para el futuro.

Este contexto contribuyó de forma significativa a la emergencia del Tea Party. Cerca del 90 % de sus integrantes eran blancos, de edad promedio superior a la del país y con sobrerepresentación masculina. Entre el 26 % y 29 % de ellos eran propietarios de pequeños negocios, unas tres a cuatro veces más que la proporción en la población general. Sobre todo, en sectores como construcción, remodelación o reparaciones. Un número no despreciable trabajaba en tecnología, seguros o bienes inmuebles, mientras que solo un número pequeño eran empleados del sector público, con excepción de las fuerzas armadas. Tenían mayores ingresos y nivel educacional que el promedio nacion-

al, pero al combinar estas últimas dos variables, el nivel de educación era inferior al promedio de las personas con similar nivel de ingresos (Kumkar, 2018).

Debido a las transformaciones estructurales analizadas en epígrafes anteriores, estos sectores sociales consideraron amenazados su seguridad económica y estatus social. El desarrollo de las plataformas digitales que controlan gran parte del comercio de bienes y servicios al por menor, con Amazon como ejemplo más emblemático, destruyó, amenazó o subordinó a una gran parte de esos pequeños negocios. Muchos fueron a la quiebra en un contexto de cambios e inestabilidad del mercado laboral que limitaban considerablemente sus posibilidades de encontrar fuentes de ingresos alternativas, lo cual trajo consigo una pérdida significativa de sus ingresos y un sentimiento de marginación dentro de la sociedad. En consonancia con la tesis de que la emergencia del populismo está condicionada por la existencia de sectores dentro de la sociedad que se perciben como excluidos o afectados por procesos en desarrollo, esta base social del Tea Party se articuló en torno a un movimiento que consistió en una reacción contra el orden político existente, al cual responsabilizaron de su situación.

El activismo y discurso del Tea Party al principio permaneció heterogéneo. En él se encontraron la crítica al incremento del gasto público, a la propuesta de ley sobre la sanidad, los rescates, regulaciones e impuestos de todos tipos, lo que etiquetaron como socialismo del presidente Obama. También atacaron lo que muchos de sus miembros catalogaron como la transición de Estados Unidos hacia un modelo económico socialdemócrata asociado con Europa occidental (Skocpol y Williamson, 2018). Sin embargo, sus activistas se enfocaron en las políticas económicas que creyeron insensatas e incluso inconstitucionales.

La actividad del Tea Party durante las elecciones de 2010 tuvo dos objetivos: tratar de influir en la selección de candidatos republicanos durante las elecciones primarias de ese partido; y apoyar a los republicanos favoritos en las elecciones generales de noviembre. Varios candidatos del movimiento fueron derrotados; no obstante, en múltiples casos, los aspirantes del Tea Party en las primarias lograron destronar a miembros en el cargo, humillando en el proceso a los líderes nacionales del partido (Alexander, 2011). En Colorado, Nevada y Delaware, los miembros del Tea Party ayudaron a proponer al Senado candidatos cuyas opiniones los colocaban en una posición desventajosa para las elecciones generales. Los tres perdieron en noviembre.

Sin embargo, una parte importante de los republicanos celebró contar con los votos y el entusiasmo que el Tea Party trajo al partido. El movimiento fue responsable de una parte notable del margen de la victoria republicana en

noviembre. El partido casi ganó el control del Senado. Obtuvo 63 escaños de la Cámara, logrando así su control. Consiguió una cantidad considerable de cargos de gobernadores y cientos de escaños en legislaturas estatales, lo cual les concedió más influencia en los gobiernos estatales que en ningún otro momento desde los años veinte (Alexander, 2011).

Muchos demócratas se convirtieron en sus críticos del movimiento una vez estuvo claro que este aspiraba a frenar sus proyectos legislativos. Los medios de comunicación, los funcionarios demócratas y los comentaristas progresistas calificaron de forma sistemática a los miembros del Tea Party como extremistas peligrosos incitados por la intolerancia contra los afroamericanos y otras minorías que, a su juicio, se beneficiaban de forma desproporcionada de los programas gubernamentales. Varias encuestas han mostrado que el Tea Party estuvo fuertemente nutrido por una creciente «división entre la élite y la gente corriente», en términos de ingresos, seguridad laboral, actitudes ante las políticas y el poder (Mudde, 2018). Esto quiere decir que los miembros del Tea Party han estado opuestos al gobierno, los grandes bancos, los grandes sindicatos de sectores públicos y otras entidades de gran envergadura que ellos consideren que han prosperado a expensas de los demás. Esto explicaría por qué los activistas y portavoces del Tea Party han reclamado de manera constante la necesidad de restituir lo que ellos consideraban los términos originales y más descentralizados de la Constitución de los Estados Unidos (Skocpol y Williamson, 2018).

Otra expresión del fenómeno populista de derecha puede hallarse en el movimiento de derecha alternativa o *Alt-Right*. No existe un consenso en cuanto a la definición exacta del término Alt-Right pues ha sido usado de disímiles formas por académicos, periodistas, políticos e incluso miembros del mismo movimiento (Rueda, 2021). Es a principios de 2010 cuando empezó a materializarse. Fue en un momento histórico atravesado por dos victorias electorales consecutivas de Barack Obama y en el que no pocos sectores de la derecha estadounidense se radicalizaron en respuesta a lo que percibieron como la hegemonía liberal, tolerante y cosmopolita del primer presidente afroamericano de la historia de Estados Unidos.

A inicios de la era Obama, los *millenials* hallaron un panorama laboral nada envidiable. Una gran proporción de ellos vio tronchada su entrada al mercado de trabajo, a pesar del enfoque más heterodoxo del presidente en la gestión de la crisis. También padecieron una mezcla de pluriempleo y trabajo precario no correspondiente con sus expectativas vitales y el precio que habían tenido que pagar. Muchos se endeudaron por decenas de miles de dólares en el sistema universitario estadounidense. Aquellos que ni siquiera tenían formación uni-

versitaria se percataron de que el sector industrial había decrecido y que los trabajos del sector de los servicios menos cualificados los ocupaban en condiciones de explotación latinos y afroamericanos (Hawley, 2018).

En ese contexto, una parte de esta generación de jóvenes, desempleados que no recibían educación ni formación profesional comenzó a converger a través de Internet para compartir sus frustraciones, experiencias, odios y reivindicaciones. Para ellos, al contrario que para sus padres o hermanos mayores, el problema no era tanto Obama, sino una sociedad, a su entender, en la cual una élite liberal denunciaba desde los medios de comunicación, las escuelas, institutos y universidades, la situación de vulnerabilidad de mujeres, minorías raciales y sexuales, pero no dedicaba tiempo a las problemáticas de los varones jóvenes blancos (Main, 2018).

Estos *millenials* invirtieron mucho tiempo y recibieron estímulo en las redes sociales e Internet. A través de foros como 4chan, /Pol/ o Reddit, crearon una subcultura de intercambio de ideas, debates y humor virtual. Ninguna de estas páginas era de extrema derecha, sino simples foros de Internet y páginas donde compartir imágenes y memes como instrumento de protesta, pues ofrecían un formato visual, ágil y ameno de enunciar ideas políticamente incorrectas (Nieli, 2019). De esta forma, estos jóvenes compartieron sus experiencias y rabia en publicaciones donde predominaron el machismo, el racismo y la homofobia. Algunos circularon estas expresiones machistas y racistas en tono jocoso, otros como síntoma de rebeldía ante lo que vislumbraban como un discurso institucional políticamente correcto. Otros lo hicieron como una vía menos violenta de promocionar sus ideales políticos excluyentes. En lo que coincidieron todos fue que, en estos inicios, la mayoría de sus compañeros de la red no eran conscientes de haber sido partícipes del surgimiento de un nuevo movimiento de extrema derecha. Para ellos sólo era un ejercicio con la doble función de provocar y servir de terapia colectiva virtual. Con el tiempo la parte más lúdica fue redirigida de forma más rotunda a debates más políticos y sociales. De esta manera, surgió el discurso y la ideología Alt-Right a través de los chats y los foros de Internet (Main, 2018).

Algo interesante es que varios de sus exponentes también pertenecen a empresas basadas en las tecnologías de la información y la comunicación, y las empresas tecnológicas, las cuales se tornaron su campo de acción gracias a la desregulación del ciberspacio. Su elitismo dentro del movimiento viene dado por tratarse de los sectores más privilegiados dentro de la pirámide económica en la nueva era del capitalismo del conocimiento. Así, se pudo ver a varios representantes de distintos orígenes estaduales, clase, gremios, generaciones, exigir la recuperación de un estatus privilegiado que consideraban que les

pertenecía por derecho natural, por su condición de blancos y estadounidenses. En todos los casos se detectó una clara postura conservadora y nativista (Sánchez Savín y Fernández Hernández, 2024).

La Alt-Right se ha adscrito a la idea pseudocientífica del racismo biológico y ha favorecido una forma de política identitaria a favor de la población blanca a nivel global (Rueda, 2021). De naturaleza anti igualitaria, se ha opuesto tanto al ala conservadora como a la liberal del *establishment* político estadounidense. Muchos de sus miembros deseaban reemplazar a Estados Unidos por un etnoestado blanco (Nieli, 2019). Sus seguidores han adoptado actitudes supremacistas blancas, antisemitas, antifeministas e islamófobas (Main, 2018). Los miembros de la Alt-Right han sido en su mayoría hombres blancos. Se vieron atraídos al movimiento por el deterioro del nivel de vida, las pocas perspectivas de mejoría, la ansiedad por el rol social de la masculinidad blanca y la furia hacia las formas de política identitaria de izquierda y no blanca, como el feminismo y Black Lives Matter. El movimiento también ha contribuido a la radicalización de hombres autores de diversos asesinatos y atentados terroristas en Estados Unidos desde 2014. Varios críticos han asegurado que el término Alt-Right no es más que una nueva imagen del supremacismo blanco (Hawley, 2018; Rueda, 2021).

La Alt-Right tomó inspiración de varias corrientes de pensamiento de derecha. Una de las más notables fue la Nouvelle Droite, un movimiento de extrema derecha que surgió en Francia durante la década del 60 del siglo XX y luego se extendió por otras partes de Europa. Muchos *alt-righters* adoptaron las posiciones y criterios de la Nouvelle Droite referentes a la búsqueda de un cambio cultural a largo plazo a través de estrategias «metapolíticas» (Bar-On, 2013). Por ende, compartió semejanzas con el identitarismo europeo. La Alt-Right también mostró paralelismos con el movimiento paleoconservador originado en Estados Unidos durante la década de 1980 (Bartee, 2019). Ambos se opusieron al neoconservadurismo y tuvieron visiones similares sobre limitar la inmigración y apoyar una política exterior nacionalista. Sin embargo, a diferencia de la Alt-Right, los paleoconservadores tenían un vínculo cercano con el cristianismo y no querían destruir el movimiento conservador, sino reformarlo (Drolet y Williams, 2019). Es válido destacar que ciertos paleoconservadores sí se aproximaron al nacionalismo blanco.

También hubo conexiones entre el movimiento libertario estadounidense y la Alt-Right, a pesar de la crítica de los primeros hacia la política de identidad y el colectivismo (Main, 2018). Muchos *alt-righters* de alto rango se consideraban libertarianos. El teórico de derecha Murray Rothbard ha sido citado como un punto de unión entre los dos movimientos debido a sus posturas

anti-igualitarias y su respaldo a las ideas sobre los diferentes niveles de coeficiente intelectual entre los grupos raciales (Rueda, 2021). También se ha citado a la Ilustración Oscura, o movimiento neo-reaccionario, en conexión con la Alt-Right. Este movimiento surgió también de forma *online* en la década de 2000 y persiguió un mensaje anti-igualitarista. Sin embargo, la Ilustración Oscura no era nacionalista blanca (Rueda, 2021).

A pesar de tratarse de fenómenos distintos, el Tea Party y la Alt-Right se articularon dentro del populismo de derecha en Estados Unidos. Las décadas iniciales del siglo XXI enmarcaron una crisis estructural del capitalismo estadounidense que se expresó en todos los ámbitos. La magnitud de la misma es una expresión del desarrollo del período de transición analizado en epígrafes anteriores, el cual fue resultado de las transformaciones que se acumularon desde el siglo anterior, donde se produjeron ajustes estructurales como parte del proceso de adaptación del complexus cultural estadounidense. La emergencia y auge del Tea Party y la Alt-Right, como nuevas y distintas manifestaciones del populismo de derecha, se ajustaron a estas circunstancias y coyunturas históricas. Ambos canalizaron malestares económicos, identitarios y culturales que emanaron de las transformaciones estructurales del complexus cultural estadounidense en un contexto de crisis política que condujo a la fractura de los consensos y la deslegitimación de las instituciones.

La emergencia del trumpismo

La continuidad de la oleada de populismo de derecha se expresó en el éxito electoral, en dos ocasiones, de Donald Trump, así como en lo que se ha catalogado como trumpismo. Este término ha entrañado un problema conceptual desde su surgimiento. Para los propósitos de este artículo, el trumpismo no debe ser considerado como una ideología política original. Más bien se trata de una forma específica de personalismo o variante de extrema derecha que capitalizó los movimientos que le precedieron y que contiene un reciclaje del discurso y prácticas de la derecha estadounidense desarrollados desde el siglo pasado, ajustándolo a un contexto diferente. Consiste en una manifestación evidente de populismo de derecha pues ha adoptado posiciones nativistas, supremacistas, racistas, xenófobas, restrictivas hacia la inmigración y ultraconservadoras. Además, su estrategia discursiva se sustenta en el antagonismo y en crear una división social dentro de los Estados Unidos a partir de determinar quiénes son verdaderos estadounidenses o patriotas y quiénes no lo son; estos últimos, según el trumpismo, no pertenecen en ese país y deben ser expulsados.

En torno a este personalismo se ha articulado un movimiento compuesto por un vasto grupo de individuos. Estas personas pueden clasificarse dentro de la categoría de perdedores de la globalización; sin embargo, sería correcto y más completo agregar también que pueden definirse como perdedores de la transición. Con la nueva era del capitalismo, como se discutió con anterioridad, el complexus cultural estadounidense experimentó profundos cambios. La desindustrialización, desigualdad creciente, precarización laboral, pérdida de ingresos y el declive de la clase media, como expresiones de este período de transición, constituyeron elementos que trastornaron la vida de millones de estadounidenses.

Todo lo anterior conllevó a un deterioro de los status sociales y una pérdida de confianza y credibilidad en el funcionamiento de las instituciones que organizan a la sociedad por parte de los ciudadanos pues creó nuevas frustraciones que no se resolvieron dentro de los marcos de consolidación del capitalismo del conocimiento. Sus posturas se radicalizaron y orientaron su apoyo hacia una alternativa que se presentó en un contexto de crisis como la respuesta a los problemas que los angustiaban. El trumpismo, por tanto, funcionó como articulación política de los malestares generados por la transición al capitalismo del conocimiento. Por último, capitalizó y extendió en gran medida la movilización iniciada por el Tea Party y la Alt-Right, para así lograr el control del polo conservador del tradicional binomio político estadounidense.

Desde el anuncio oficial de su postulación como pre-candidato a la presidencia por el Partido Republicano, Donald Trump dejó claros cuáles serían los términos en los que se desarrollaría su incursión en la arena política estadounidense: el antagonismo iba a ser el punto cardinal de su narrativa política. Su discurso se especializó en el empleo de un lenguaje simple, las ejemplificaciones hiperbólicas y un considerable componente emocional (Pierobon, 2021). En el que fue seleccionado como su principal slogan de campaña, «*Make America Great Again*» se sintetizó el espíritu de la convocatoria política de Trump. Era una exaltación nostálgica de un pasado glorioso de los Estados Unidos que contrastaría con un presente de decadencia. Su discurso presentó un país en ruinas necesitado de un liderazgo fuerte que lo volviese a poner en pie: «*El sueño americano está muerto. Pero si gano lo construiré de nuevo, más grande y mejor que nunca antes. Nosotros vamos a hacer a Estados Unidos grande de vuelta*». (Donald Trump, Lanzamiento oficial como pre-candidato republicano, 16 de junio de 2015).

A quienes Trump identificó como actores culpables de la situación en la que se encontraba el pueblo estadounidense eran la élite política y económica; los principales medios de comunicación del país; los inmigrantes; otros Estados,

en particular China (Coles, 2017). Una característica que define al populismo es la de fraccionar a la sociedad en dos campos homogéneos y antagónicos, de un lado una élite corrupta y del otro el pueblo puro (Mudde y Rovira Kaltwasser, 2017). Esta contraposición se hizo patente en el discurso de Donald Trump de forma reiterada:

«Nunca podremos arreglar un sistema manipulado contando con las mismas personas que lo manipularon en primer lugar. Los insiders escribieron las reglas del juego para poder mantener el poder y el dinero (...) No es solo el sistema político el que está manipulado, es toda la economía. Está manipulado por grandes donantes que quieren mantener bajos los salarios. Está manipulado por grandes empresas que quieren salir de nuestro país, despedir a nuestros trabajadores y vender sus productos de nuevo en los Estados Unidos sin ninguna consecuencia para ellos. Está manipulado por burócratas que están atrapando a los niños en las escuelas que fracasan. Está amañado contra ustedes, el pueblo estadounidense». (Donald Trump, Discurso en Nueva York, 22 de junio de 2016).

En este fragmento se aprecia como Trump denunció de manera explícita al *establishment* político y económico de manipular el sistema en su favor y en detrimento de los intereses del pueblo estadounidense. De esta manera presentó la idea de que el cambio que necesitan los ciudadanos de Estados Unidos no podía venir desde dentro del sistema. No podían ser los políticos tradicionales, quienes según él eran una élite corrupta que se oponía a los intereses del pueblo. Para arreglar el sistema, de acuerdo a su visión, era necesario alguien que viniese de afuera, un *outsider*, como él mismo. Alguien que no tuviese compromisos con ese sistema manipulado.⁵

En ese mismo discurso, en alusión al día de las elecciones presidenciales, Trump volvió a hacer énfasis en el antagonismo entre una élite política traidora y el pueblo en los siguientes términos: «En noviembre, el pueblo estadounidense tendrá la oportunidad de emitir un veredicto sobre los políticos que sacrificaron su seguridad, traicionaron su prosperidad y vendieron su país». (Donald Trump, Discurso en Nueva York, 22 de junio de 2016).

Al respecto del plano de la política exterior, Trump presentó a China como su principal rival. Esto fue parte de un enfoque general en el que se impugnó a la globalización económica y sus ramificaciones para el pueblo estadounidense. Así se refirió a las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Chi-

5 En esta parte del trabajo estoy abordando los contenidos del discurso de Trump y la imagen que proyectó. La autenticidad y sinceridad del mismo no son objeto de la discusión.

na durante el discurso en el que hizo oficial su candidatura a la interna del Partido Republicano: «Nuestro país tiene un serio problema, ya no tenemos victorias. ¿Cuándo fue la última vez que alguien nos vio ganar a China en un tratado comercial? Nos asesinan». (Donald Trump, Lanzamiento oficial como pre-candidato republicano, 16 de junio de 2015).

Fue en el orden económico especialmente donde Trump concentró sus críticas a las relaciones con China. La relocalización de empresas estadounidenses para fabricar sus productos en Asia, con la consecuente pérdida de empleos, o las inestabilidades en la balanza comercial con la potencia asiática fueron algunas de las razones empleadas por Trump para respaldar su postura combativa frente a China (Coles, 2017). Todo esto se pudo observar en el siguiente fragmento de uno de sus discursos:

«Mucha gente allí no puede conseguir trabajo. No pueden conseguir trabajo, porque no hay trabajo, porque China tiene nuestros trabajos. Nuestro déficit comercial con China se disparó un 40% durante el tiempo de Hillary Clinton como secretaria de Estado, una actuación vergonzosa por la que no se la debe felicitar, sino más bien desdeñar. Hillary Clinton le dio a China millones de nuestros mejores trabajos y, efectivamente, permitió que China se reconstruyera por completo». (Donald Trump, Lanzamiento oficial como pre-candidato republicano, 16 de junio de 2015).

Este enfrentamiento con China se debe entender en el marco del desafío que ha significado para el liderazgo global de los Estados Unidos su ascenso acelerado en las últimas décadas. Para Trump la globalización ha sido favorable para el gigante asiático y ha afectado a Estados Unidos. Desde la década de 1980 la globalización neoliberal tuvo como su principal promotor a Estados Unidos y sus sucesivos gobiernos (Gerstle, 2022). Trump refutó ese mandato por medio de divulgar durante su campaña un cambio de esa línea.

Buscó de esta manera ser la representación política de los cada vez más amplios sectores sociales que se reconocieron como perdedores de la globalización. Lo hizo a través del empleo en su discurso una retórica fuertemente nacionalista. China no sólo fue destino de la industria deslocalizada, sino que además logró desarrollar su sector del conocimiento hasta el punto de ser actualmente la economía más dinámica del mundo también en ese aspecto. Todo esto es parte del proceso de evolución del capitalismo del conocimiento.

A propósito de todas estas cuestiones, debe surgir la pregunta: ¿cuál es el «pueblo» que construyó Trump a través de sus operaciones discursivas? En principio se debe decir que su conceptualización de pueblo se cimentó a partir de dos dimensiones: una económica y otra étnico-cultural.

Trump persiguió encauzar el disgusto por la fluctuación económica y la aversión cada vez más en aumento hacia las instituciones políticas, como el Congreso, el Senado e incluso el Partido Demócrata, de un porcentaje significativo de la sociedad estadounidense. No se circunscribió a dirigirse sólo al votante tradicional del Partido Republicano, sino que buscó también interpelar a una parte de la base electoral de los demócratas, sobre todo a la clase obrera industrial blanca, uno de los sectores más vapuleados por la transformación del capitalismo estadounidense en el proceso de transición hacia el capitalismo del conocimiento.

Con respecto a la dimensión étnico-cultural, el núcleo ideológico del trumpismo, como el de otros movimientos populistas de derecha, está enraizado en el nativismo. La idea de que el pueblo estadounidense está compuesto a partir de una determinada identidad étnico-cultural que se encontraba amenazada y debía ser resguardada es un elemento que ha estado presente en su discurso. De manera más visible en ocasiones, como cuando dijo que sólo quería recibir a personas que apoyaran los valores estadounidenses o cuando declaró que se oponía a recibir refugiados sin forma de determinar quiénes son o en qué creen, y otras veces de una forma más implícita (Fabelo Concepción y Rodríguez Soler, 2021).

Cuando Trump declaró a quienes se encargaría de priorizar durante su administración, los que etiquetó como los favorecidos de sus políticas gubernamentales, se refirió en general a los ciudadanos estadounidenses, los trabajadores estadounidenses y las comunidades estadounidenses. Esto se pudo apreciar en los siguientes fragmentos de dos discursos diferentes, uno durante la campaña presidencial y el otro ya como presidente durante una alocución en el congreso:

«El 20 de enero de 2017, el día en que preste juramento, los estadounidenses finalmente se despertarán en un país donde se hacen cumplir las leyes de los Estados Unidos. Seremos considerados y compasivos con todos. Pero mi mayor compasión será por nuestros propios ciudadanos que sufren». (Donald Trump, Convención del Partido Republicano, 21 de julio de 2016).

«Como presidente de Estados Unidos, mi mayor lealtad, mi mayor compasión, y mi constante preocupación van dirigidos a los niños estadounidenses, a los trabajadores estadounidenses que pasan apuros, y a las comunidades olvidadas de Estados Unidos». (Donald Trump, Discurso del estado de la unión, 30 de enero de 2018).

La dimensión étnico-cultural le planteó límites formales al vacío de los significantes que componen el «pueblo» del discurso de Trump. Como explicó Laclau en el caso de la mayoría de los populismos clásicos lo que existía era una construcción de una frontera interna en una sociedad determinada, pero en los populismos que tienen componentes nativistas (los clasifica como etno-populismos), el «otro» es externo a la comunidad, no interno (Laclau, 2004). Por tanto, se tiene un discurso que, a partir de un principio de carácter étnico-cultural, se dedica a tratar de instaurar los límites mismos de la comunidad política.

Este principio implanta cuáles son las demandas que pueden ser articuladas e insertadas dentro de la cadena equivalencial y cuáles quedarán excluidas de antemano. Esto limita las posibilidades de pluralismo en esa articulación. En consecuencia, se da como resultado un «pueblo» étnica y culturalmente homogéneo. Las minorías quedan restringidas a una posición de marginalidad en el espacio comunitario.

Trump también enfocó sus esfuerzos en fomentar el crecimiento de las pequeñas empresas, a las cuales calificó como la verdadera columna vertebral de la economía estadounidense. Su proyecto se basó en una reforma radical de la política del establishment y en la creación de un Estados Unidos que no se deje estafar por competidores extranjeros. Su ideología enfatizó el laissez-faire y las reformas económicas conservadoras que, según él, impulsarían la economía estadounidense (Coles, 2017).

Trump se presentó como un defensor del aislacionismo y de una retirada sustancial de la economía globalizada. Esta fue una de las bases de su plataforma (Pierobon, 2021). Declaró que negociaría acuerdos comerciales justos que generarían empleos estadounidenses, aumentarían los salarios y reducirían el déficit de los Estados Unidos. De esta forma Trump se mostró como el defensor de los trabajadores y empresarios estadounidenses. Este discurso caló hondo pues muchos estaban convencidos de que Donald Trump era famoso por su perspicacia empresarial y, por tanto, conocía bien la economía estadounidense como para que este plan fuese sólido.

Con respecto a reformar el código tributario, Donald Trump pretendió eliminar el Impuesto a las Sucesiones y ofrecer deducciones superiores a la línea para los hijos menores de 13 años. Sin embargo, quizás lo más popular de su plan fiscal fue su enfoque para el impuesto sobre la renta empresarial: anunció que limitaría el impuesto de sociedades al 15%, una tasa ampliamente inferior a la que existía, lo cual permitiría gravar a las empresas a una tasa cercana del 35% (Trump Tax Reform, 2017). Los pequeños empresarios percibieron que el nuevo plan fiscal de Trump los beneficiaría. La mayoría de

estos coincidió en que la reducción de impuestos favorecería el crecimiento de las pequeñas empresas.

Donald Trump anunció que impondría una moratoria a las nuevas regulaciones de agencias que consideraba innecesarias. Declaró que las políticas regulatorias de la administración Obama le costaron millones de dólares al pueblo estadounidense. En un esfuerzo por atraer a los pequeños empresarios, dijo que eliminaría programas y organizaciones que, en su opinión, desperdiciaban fondos; entre ellos se encontraban la Agencia de Protección Ambiental, las Naciones Unidas y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (Pierobon, 2021). También anunció planes para eliminar la burocracia de las empresas a nivel nacional, lo cual, según él, facilitaría la vida de los pequeños empresarios.

A los pequeños empresarios también les atrajo la idea de que Trump lucharía por aumentar los aranceles pues muchos sufrieron las consecuencias de competir con empresas extranjeras, las cuales percibieron como respaldadas por las políticas económicas de anteriores gobiernos. Los propietarios de pequeños negocios vieron en Trump a alguien como ellos: transaccional, motivado por las ganancias, impaciente con los trabajadores que no se esfuerzan y crítico con la burocracia que obstaculiza la productividad. Anteriores presidentes fueron políticos de carrera. Trump es un hombre de negocios y así asume todas sus operaciones.

Estos son los núcleos de la narrativa política de Trump. Por medio de un diagnóstico que posicionaba a Estados Unidos como una nación en ruinas, denunció luego a los responsables de haber conducido al país a esa situación. Implantó así una barrera dicotómica que divide un nosotros/pueblo, el cual construyó a partir de las dimensiones que se aludieron buscando articular una serie de demandas híbridas, de un ellos/élite integrado por enemigos externos y traidores internos.

Trump se presentó a sí mismo como el único capaz de sacar a Estados Unidos de ese escenario ruinoso y devolverle su pasado de gloria. Según su estrategia discursiva, él era el único que podía descifrar y representar la voluntad de ese pueblo olvidado y arruinado por un establishment que durante largos años usurcó las instituciones democráticas para administrarlas sólo en su propio beneficio.

En su discurso, enfatizó en el declive de la clase trabajadora estadounidense del cual culpó a la deslocalización de las empresas hacia otras regiones del planeta donde se estaba llevando a cabo el grueso del proceso productivo. Incidió en el supuesto rol de China en el deterioro industrial de Estados Unidos lo cual, según Trump, condujo al empobrecimiento de las condiciones socio-

económicas de la población, manifestado en el aumento del desempleo y la notable desigualdad de ingresos existente en ese país. Trump responsabilizó de todo esto a unas élite e instituciones políticas que no actuaban en beneficio del pueblo cuando, en la práctica, esos elementos son claros signos de un proceso de transición del sistema capitalista.

Conclusiones

Las décadas iniciales del siglo XXI enmarcaron una crisis estructural del capitalismo estadounidense. Un evento de esta magnitud permitió identificar el desarrollo de un período de transición, resultado de las transformaciones que se acumularon desde el siglo anterior, en el cual se produjeron ajustes estructurales como parte del proceso de adaptación del complexus cultural estadounidense. Esos significativos cambios se expresaron en todas las dimensiones, por medio de la formación de la economía basada en el conocimiento, la deslocalización industrial, la automatización, el declive de la clase obrera industrial, presiones sobre los pequeños negocios, y en general la decadencia de la clase media y el aumento de la desigualdad. Los procesos políticos desarrollados en Estados Unidos durante los años transcurridos desde el comienzo del siglo XXI, como la intensificación del populismo de derecha, específicamente el trumpismo, pueden y deben ser entendidos dentro de estos marcos.

Los populismos de derecha surgidos en este período fueron una manifestación de la crisis sistémica y las contradicciones concomitantes. Expresaron la acumulación de problemas generados por los cambios estructurales, el declive de los empleos tradicionales, la amenaza percibida por sectores de la pequeña burguesía ante la transformación y la emergencia de nuevas empresas gigantes que centralizan el capital, unidos a fenómenos culturales de larga data que vuelven a salir a la luz en ese contexto, como el racismo, el género y el nacionalismo. Representaron una de las respuestas a las nuevas demandas irresueltas durante la transición hacia la nueva era del capitalismo. El trumpismo fue manifestación clara de esto.

Trump articuló en su discurso, en primer lugar, las demandas sociales de sectores que se vieron afectados por la transición al capitalismo del conocimiento. En sus intervenciones públicas hizo alusión de forma reiterada a los trabajadores industriales desempleados y las comunidades olvidadas, dígase los habitantes del Estados Unidos lejano a las costas, otrora corazón industrial del país. En segundo lugar, en el plano cultural, su discurso recogió las demandas de los sectores más conservadores de la sociedad estadounidense. En particular los estadounidenses blancos. Este sector interpretó que sus posiciones de privilegio se vieron amenazadas y sintieron en peligro su identi-

dad, tanto por el ascenso de minorías étnicas, como por los cambios culturales introducidos por el feminismo y las diversidades sexuales en las últimas décadas. En realidad, estos problemas que percibieron se originaron por las dinámicas propias del capitalismo contemporáneo.

El otro lado de la frontera del discurso de Trump lo integró una mezcla de enemigos externos y traidores internos. Los inmigrantes, latinos, musulmanes y otros Estados, con énfasis en China como potencia mundial rival, eran los enemigos externos que señaló. Fueron presentados de disímiles formas como una amenaza para el estilo de vida estadounidense. Los miembros de la élite política y económica, por su parte, fueron etiquetados como traidores internos. También, en un segundo plano, los principales medios de comunicación. Estos fueron catalogados como los responsables de haber manipulado al sistema en contra de los intereses del pueblo estadounidense.

El mito unificador que le dio empuje a la propuesta política de Trump se resumió en la promesa de restituir el sueño americano. Su convocatoria a hacer Estados Unidos grande de nuevo adquirió forma a través de una retórica con fuerte signo nacionalista y proteccionista en lo económico con eje en una propuesta genérica de reindustrialización del país y una política exterior aislacionista que se abrevió en la consigna «America First». En la práctica, eso es un mito que idealiza al Estados Unidos de la era industrial y constituye una de las manifestaciones más evidentes de la conexión entre la transición del capitalismo estadounidense y la emergencia de este tipo de populismo.

Referencias

- Albert, M. (1993). *Capitalism against capitalism*. Londres: Whurr Publishers Ltd.
- Alexander, G. (2011). El Fenómeno «Tea Party». *Cuadernos de Pensamiento Político*
- Algan, Y., Beasley, E., Cohen, D., y Foucault, M. (2019). *Les Origines du populisme. Enquête sur un schisme politique et social*. Éditions du Seuil, La République des Idées.
- Arrighi, G. (1994). *El largo siglo XX: dinero, poder y los orígenes de nuestra época*. Londres: Verso.
- Arrighi, G. y Silver, B. (1999). *Chaos and Governance in the Modern World System*. Minnesota: University of Minnesota Press.
- Arundel, R., & Hochstenbach, C. (2020). Divided access and the spatial polarization of housing wealth. *Urban Geography*, 41(4), 497–523.
- Autor, D. H., y Dorn, D. (2013). The Growth of Low Skills Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review*. 103(5), 1553-1597
- Baccini, L., y Sattler, T. (2024). Austerity, Economic Vulnerability, and Populism. *American Journal of Political Science*, 1-17.
- Bacevich, A. (2009). *The Limits of Power. The End of American Exceptionalism*. American Empire Project.
- Barnett, T. (2020). *Great Powers: America and the World After Bush*. Nueva York: Berkley
- Bar-On, T. (2013). *Rethinking the French New Right. Alternatives to modernity*. Nueva York: Routledge.
- Barry, J. (2011). Knowledge as Power, Knowledge as Capital: A Political Economy Critique of Modern Academic Capitalism. *Irish Review*, N°43
- Bartee, S. (2019). Paul Gottfried and Paleoconservatism. M. Sedgwick (ed.) *Key Thinkers of the Radical Right: Behind the New Threat to Liberal Democracy* (pp. 102- 121). Oxford: Oxford University Press.
- Beckert, S. y Desan, C. (2018). *American Capitalism: New Histories*. Nueva York: Columbia University Press.
- Behling, F., Ciccia, R., Ó Riain, S. y Flaherty, E. (2015): *The Changing Worlds and Workplaces of Capitalism*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Bell, D. (1999). *The Coming of Post-industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. Nueva York: Basic Books.
- Berlet, Ch. (2019). *Trumping Democracy from Reagan to the Alt-Right*. Nueva York: Routledge.
- Brands, H.W. (2010). *American Dreams: The United States Since 1945*. Nueva York: Penguin Press.
- Bureau of Economic Analysis. (2017). *Value Added by Industry as a Percentage of Gross Do-*

- mestic Product. <https://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5101=1&5114=a&5113=22r&5112=1&5111=1997&5102=5>
- Bureau of Labor Statistics. (2009). Consumer Spending and U.S. Unemployment from the 2007-2009. Recession through 2022. <https://www.bls.gov/opub/mlr/2014/article/consumer-spending-and-us-unemployment-from-the-2007-2009-recession-through-2022.htm>
- Bureau of Labor Statistics. (2016a). *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*. <https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>
- Bureau of Labor Statistics. (2016b). *Entrepreneurship and the U.S. Economy*. <https://www.bls.gov/bdm/entrepreneurship/entrepreneurship.htm>
- Bureau of Labor Statistics. (2021a). *Civilian labor force participation rate*. <https://www.bls.gov/charts/employment-situation/civilian-labor-force-participation-rate.htm>
- Bureau of Labor Statistics. (2021b). *The Employment Situation*. <https://www.bls.gov/news.release/empsit.tov.htm>
- Burton-Jones, A. (2003). Knowledge Capitalism: the new learning economy. *Policy Futures in Education*, N°1, Vol. 1.
- Canovan, M. (1981). *Populism*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Coles, T.J. (2017). *President Trump, Inc. How Big Business and Neoliberalism Empower Populism and the Far-Right*. Reino Unido: Clairview Books Ltd.
- Davis, G. F. (2016). *The Vanishing American Corporation. Navigating the Hazards of a New Economy*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Diehl, P. y Bargetz, B. (2024). *The Complexity of Populism. New Approaches and Methods*. Nueva York: Routledge
- Domínguez López, E. (2022): Capitalismo del conocimiento. Transición y contradicciones políticas en los Estados Unidos del siglo XXI. *Revista Universidad de La Habana*, N°294.
- Domínguez López, E. (2025). Cultural Complexus and Evolution: Conceptual Contributions to a General Theory of Historical Evolution. *Evolution Yearbook: Demographic and Political Risks*, pp. 170-189.
- Domínguez López, E. y Barrera Rodríguez, S. (2024). Políticas públicas, capitalismo del conocimiento y empresa en Estados Unidos: el declive de la corporación clásica. *Revista de Gestión Pública*, Volumen XIII, N°1, pp. 79-110.
- Dorn, D., Schmieder, J. F., Spletzer, J. R. (2018). «Domestic Outsourcing in the United States». US Department of Labor Technical Report. <https://www.dol.gov/sites/dolgov/files/OASP/legacy/files/Domestic-Outsourcing-in-the-United-States>
- Drolet, J.F. y Williams, M. (2019). America First: Paleoconservatism and the Ideological Struggle for the American Right. *Journal of Political Ideologies*, 25(1), 1-29.
- Drucker, P. F. (1969). *The Age of Discontinuity. Guidelines to our Changing Society*. Londres: William Heinemann Ltd.

- Fabelo Concepción, S. y Rodríguez Soler, A. (2021). El populismo como estilo comunicativo. El caso de Estados Unidos de América durante la administración de Donald Trump (2016-2020). *Cuadernos de Nuestra América*, Nueva Época, N°1.
- Gascón Muro, P. (2008). La economía del conocimiento o la reinvenCIÓN del capitalismo. *Veredas. Revista del pensamiento sociológico*, N°17.
- Gerstle, G. (2022). *The Rise and Fall of the Neoliberal Order. America and the World in the Free Market Era*. Oxford: Oxford University Press.
- Gilens, M., & Page, B. I. (2014). Testing theories of American politics: Elites, interest grow and average citizen. *Perspectives on Politics*, 12(3), 564–581.
- Gordon, R. J. (2016). *The rise and fall of American growth: The U.S. standard of living since the Civil War*. Princeton: Princeton University Press
- Hawley, G. (2018). *Making Sense of the Alt-Right*. Nueva York: Columbia University Press.
- Hodgson, G. M. (2015). *Conceptualizing Capitalism. Institutions, Evolution, Future*. Chicago: University of Chicago Press.
- Illich, I. (1975). *Tools for Conviviality*. Glasgow: Fontana/Collins
- Isoglio, A. (2021). La economía basada en el conocimiento: discusiones conceptuales sobre los cambios ocurridos a escala global desde la década de 1970. *Investigación y desarrollo*, N°2, Vol. 19.
- Kumkar, N. C. (2018). *The Tea Party, Occupy Wall Street, and the Great Recession*. Palgrave MacMillan.
- Laclau, E. (2004). *La Razón Populista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Main, Thomas (2018). *The Rise of the Alt-Right*. Brookings Institution Press.
- Mudde, C. (2007). *Populist radical right parties in Europe*. Cambridge University Press.
- Mudde, C. (2018). *The Far Right in America*. Nueva York: Routledge.
- Mudde, C. y Rovira Kaltwasser, C. (2017). *Populism: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Murphy, P. (2005). Knowledge Capitalism. *Thesis Eleven*, N°81.
- National Health Expenditure Accounts. (2018) <https://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Rstatistics-Trends-Reports/NationalHealthExpendData>
- Nieli, Russell (2019). Jared Taylor and White Identity. M. Sedgwick (ed.), *Key Thinkers of the Radical Right: Behind the New Threat to Liberal Democracy* (pp. 137- 155). Oxford: Oxford University Press.
- Noury, A., y Roland, G. (2020). Identity Politics and Populism in Europe. *Annual Review of Political Science*, 23, 421–439.
- Ordóñez, S. (2006). Capitalismo del conocimiento: elementos teóricos-históricos. *Economía Informa*, N°338.

- Pierobon, M. L. (2021). *Populismos de Derecha en Europa y Estados Unidos, la construcción de una derecha antiestablishment*. Argentina: Universidad Nacional de Cuyo.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Rueda, D. (2021). Los fundamentos ideológicos de la Alt-Right: del paleoconservadurismo a la fascistización. *Encrucijadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales*, N°21, Vol. 2.
- Sanabria Gómez, S. A. (2011). Capitalismo del conocimiento y desigualdad económica entre países. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, N°2, Vol. 2.
- Sánchez Ramírez, C. M. (2013). La dimensión temporal cíclica del capitalismo y los determinantes del capitalismo del conocimiento marxista-gramsciano y neoshumpertiano. *Eseconomía Revista de estudios económicos*, N°38, Vol. 8.
- Sánchez Savín, C. y Fernández Hernández, C. (2024): «Expresiones del populismo de derecha en los Estados Unidos de América. Período 1ro. de enero de 2008-6 de enero de 2021», en Rodríguez Soler, A. (edit.): *Populismos de Derechas. Reciclaje del discurso, Nuevos actores políticos y apropiación de significados históricos*. Panamá: Ruth Casa Editorial,
- Skocpol, T. y Williamson, V. (2013). *The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism*. Oxford: Oxford University Press.
- Stehr, N. (2022). *Knowledge Capitalism*. Nueva York: Routledge.
- Taggart, P. (2000). *Populism*. Reino Unido: Open University Press.
- Touraine, A. (1971). *The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society*. New York: Random House.
- Trump, D. (2015, 16 de junio). Lanzamiento oficial como pre-candidato republicano. Recuperado de: Time Magazine <https://time.com/3923128/donald-trump-announcement-speech/>
- Trump, D. (2016, 22 de junio). Discurso en Nueva York. Recuperado de: Politico <https://www.politico.com/story/2016/06/transcript-trump-speech-on-the-stakes-of-the-election-224654>
- Trump, D. (2016, 21 de Julio). Convención del Partido Republicano. Recuperado de: Politico <https://www.politico.com/story/2016/07/full-transcript-donald-trump-nomination-acceptance-speech-at-rnc-225974>
- Trump, D. (2018, 30 de enero). Discurso del estado de la unión. Recuperado de: Politico <https://www.politico.com/story/2018/01/30/trump-state-of-the-union-2018-transcript-full-text-379363>
- Trump Tax Reform. (2017). <https://expattaxprofessionals.com/resources/trump-tax-reform>
- Van Hauwaert, S. M., y Van Kessel, S. (2018). Beyond protest and discontent: A cross-national analysis of the effect of populist attitudes and issue positions on populist

party support. *European Journal of Political Research*, 57(1), 68–92.

Vasapollo, L. y Arriola, J. (2010). *¿Crisis o Big Bang? La crisis sistémica del capital ¿qué, cómo y para quién?* La Habana: Ciencias Sociales.

World Inequality Database. https://wid.world/data/#countriestimeseries/sptinc_p99p100_z/FR;DE;CN;ZA;WO;US/1930/2019/eu/k/p/yearly/s

Knowledge Capitalism: Crypto Legalism and the Cuban case

Syed Hassan

The Euler-Frankener Memorial University Institute

Willemstad, Curaçao

Reino de los Países Bajos

Seida Barrera Rodriguez

Universidad de La Habana

Cuba

Abstract. The 2008 financial crisis was a profound failure triggered by Western banking's fiscal shortcomings. The ripple effect precipitated a global economic crisis not seen since the end of the First World War. The United States (US) government's strategy to consolidate failing financial institutions at the cost of its taxpayers ultimately caused wide-ranging reactions and criticisms locally and across the world. In response to that, a transactional currency of the blockchain named '*Crypto*' was created to differentiate it from Fiat. The emerging discourse on cryptocurrency suggests its scepticism of the Western-led global banking system. This paper investigates the legal capitalism of cryptocurrency within the norms of Western knowledge capitalism. The investigation explores the case of Cuba as a subset within the exploratory analysis of the crypto universe evolution, and the Westphalian insecurities emerging from the threat of cryptocurrency to the capitalist hegemon.

Keywords: Capitalism; Knowledge; Cryptocurrency; Blockchain; Cuba.

Capitalismo del conocimiento: el criptolegalismo y el caso cubano

Resumen. La crisis financiera de 2008 fue un fracaso catastrófico provocado por las deficiencias fiscales de la banca occidental. El efecto dominó precipitó una crisis económica global sin precedentes desde el fin de la Primera Guerra Mundial. La estrategia del gobierno estadounidense de consolidar las instituciones financieras en crisis a costa de sus contribuyentes, provocó amplias reacciones y críticas a nivel local e internacional. En respuesta, se creó una moneda transaccional de la cadena de bloques denominada «Cripto», para diferenciarla del dinero fiduciario. El discurso emergente sobre las criptomonedas sugiere su escepticismo hacia el sistema bancario global liderado por Occidente. Este artículo investiga el capitalismo legal de las criptomonedas dentro de las normas del capitalismo del conocimiento occidental. La

investigación explora el caso de Cuba, como un subconjunto del análisis exploratorio de la evolución del universo de las criptomonedas, y las inseguridades westfalianas que surgen de la amenaza de las criptomonedas a la hegemonía capitalista.

Palabras clave: Capitalismo; Conocimiento; Criptomoneda; Cadena de bloques; Cuba.

Introduction

The definition of knowledge has reshaped the normative conjunctures by reducing it to a monetary utility within the socio-spatial context. Daniel Bell propounded the ideals of an information society in the social progression of post-industrialization (Bell, 1974). The discourse of the information society kept pace with the digitalization of knowledge. The social constructs of an information society with the Westphalian deconstruction of its economic dimensions predicate the future utility of the socio-spatial knowledge society (Drucker, 1969).

Peter Drucker's seminal work led to the settled capitalist version of knowledge as the sole purveyor of valuation to be monetized within the definition of contemporary critical resources (Drucker, 1993). The shift from the social constructs of '*a knowledge society*' to the globalized socio-spatial economic reality of '*the rise of knowledge society*' translated into redrawing and redefining the state boundaries within the international economic norms.

The *International Monetary Fund* (IMF), the *World Bank*, and the *General Agreement on Tariffs & Trade* (GATT) emerged post-1944 Bretton Woods, proscribing the global rules of economic engagement for the developing countries. It can be argued that these Bretton Woods institutions are the economic simile of the resource colonization imposed as a '*rules-based order*' undermining the sovereignty doctrine of International Law (Cohen, 2004).

The devastations of the two great wars, the decolonization due to the decline of European Imperialist powers and the emergence of a new economic colonization heist of Westphalian economic order post-Bretton Woods is critical in understanding knowledge capitalism. The emergence of the '*American Century*' post-Bretton Woods exacerbated the economic and knowledge marginalization of the newly independent states post-1945-1960 period (Buchan et al., 2023).

The march from the digitization of knowledge within the public domain in the 1990s to the pervasive information and communication technology (ICT) dominance in the present-day FinTech-fueled world has been rapid. The contemporary nation-state's economic survival rests on its technological infrastructure and its human ICT competence capacity, amongst other factors. In short, the socio-economic power of a sovereign state can be diminished and

throttled by limiting the nation from accessing the technological tools and knowledge to compete in this technologically advanced cyber age. The Westphalian '*rules-based order*' preempts the throttling of its socio-spatial opposition globally through sanctions and tariffs as a critical element of its knowledge capitalism hegemon (Demchak & Dombrowski, 2014).

A white paper titled «*Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*» was published in 2008 by a pseudonymous scholar, Satoshi Nakamoto. The core theme of the conceptual *electronic-ledger-based* universal currency is to bypass the central banking system's monetary policy-led economic hegemon. The contemporary global Central Bank *fiscal regulatory system* is rooted in the post-1944 *Westphalian Bretton Woods* monetary system, dictated by the G-6 Nations and their economic priorities *interwoven* with their geo-political aims. Nakamoto's central thesis propounds the *removal of transactional opaqueness, proof-of-work, and proof of sequential events witnessed for perpetuity*. All three elements of the so-called 'blockchain' rest on the premise that participants within the blockchain do not cooperate to attack the longest chain.

The discourse on cryptocurrency and blockchain technologies is predominantly Western-led, using the Westphalian definitions of socio-spatial constructs and viewed through the Western lens of knowledge capitalism. Such discourse considers cyber currency as a techno-utopian, libertarian, and neo-liberal transactional overreach of the state's central fiscal powers (Baldwin, 2018). The Western disdain and scepticism of cryptocurrencies quickly dissipated with the five BRICS-nation bloc in the global south overtaking the G-6 share of the global GDP since 2018 (Nach & Ncwadi, 2024).

The economic and technological successes of the BRICS bloc have hastened the gravitas of other emerging economies towards this bloc. The emerging discourse on the reshaping of the global economic order led by BRICS also suggests the dislodging of the Western-led monetary transactional system, SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). SWIFT was founded in 1973 and is headquartered in Belgium. The three SWIFT data centres controlling global banking transactions are in Belgium, the United States (USA), and Switzerland.

Global banking and its transactional ledgers are controlled and monitored by the SWIFT system. The systems are run under the US and European AML (Anti Money Laundering) and CFT (Combating the Financing of Terrorism) guidelines. The opacity and unilateral application and interpretation of US and European AML/CFT laws have had a paralyzing impact on countries at the receiving end of the US and European sanctions in any form. Cryptocurrencies are threatened to lose their freedom from the constraints of SWIFT,

as we shall see further, but the cryptocurrencies based on ledgers outside the Western countries are still free from any encumbrances of US/European sanctions or influences.

This paper investigates the legal capitalism of cryptocurrency within the norms of Western knowledge capitalism as highlighted in the introduction. The investigation explores the case of Cuba as a subset within the exploratory analysis of the crypto universe evolution and the Westphalian insecurities emerging from the threat of cryptocurrency to the capitalist hegemon.

Knowledge as a Capitalized Commodity in the Cyber Age

The notion and definition of *knowledge* between the socio-moral, socio-spatial, and socio-economic discourses are irreconcilable (Mannheim, K.1984). The classical Aristotelian moral philosophy of knowledge was revived by medieval Arab scholars (Fakhry, M.1965). It was then passed on to the *Renaissance* European scholars, which possibly led to the contemporary socio-moral definitions within academia (Schmitt, C.B. 1973). This juxtaposition of knowledge as a truth-seeking paradigm to knowledge as a medium of human resource capitalization within a knowledge-based economy financialized its utility as a socio-economic commodity (Rotta, T., & Teixeira, R., 2019). The paradigm shift from socio-moral to socio-economic commoditization of knowledge underpins the broadest view of socio-spatial knowledge capitalism. It would not be an intellectual leap to distil the term *knowledge capitalism* with its extension in the cyber age and its interchangeable meaning of *data capitalism* (West, S. M.,2019).

Alan Turing's *computer science* and the '*intranet*' application of NASA for its 1969 *lunar launch* were enigmatic events. Those events, while publicly fascinating, remained restricted to the classified military domains of *national security* till the 1990s. The public '*release*' of web technologies in the 1990s comes with its nuances of national security perils highlighted by the concerns raised by its critics (Yannakogeorgos, P. A. 2012).

The mega strides within the cyber knowledge domain are fueled by global competition and are infused with public and private venture capital. The Western dominance of the *semiconductor* industry, especially the US government's stringent controls over proprietary *integrated circuit technology* and *supercomputing hardware*, ensured the US dominance in the ICT industry (Holland, Bayley, et al., 2022). The NASDAQ and Wall Street cash infusions in Silicon Valley coding environments paved the way for attracting the brightest and smartest programming talent from around the world. The US government ensured its active and passive participation in the development and oversi-

ght of cyber technologies along the way. The government's participation was to leverage technology for national security agendas and defence capabilities (Roberts, P.S., & Schmid, J.,2022).

The definitions of knowledge capitalism have entered a phase of its narrowest confines. It is now confined to the ability and capability of nations to be able to compete in *cyberspace* as a *unilateral* recourse for their socio-spatial survival. Nations that are unable to have the *material resources* to produce *ICT hardware*, have the intellectual human resources to *code futuristic applications*, and have the *power grid* to support this massive undertaking are sidelined militarily, socially, and economically (Kaloudis, M.,2024).

Data in all its forms acts as the life source of cyberspace. Data has been commodified and monetized in forms that pose exponential comprehension challenges for economists within academia and who operate at an arms' length from the money markets. None of the mainstream economists from prestigious Western schools of economics were able to predict the 2008 global financial crisis triggered by the US housing market *derivatives* (Colander, David, et al. 2009).

Nakamoto's thesis extrapolated the Western fiscal regulatory investment regime with the central banks as the panacea of power (Depoortère, C.,2025). The *exclusion* of the central bank and, by extension, the Western-controlled SWIFT intermediary in Nakamoto's blockchain shattered the glass ceiling of all theoretical economic theories justifying the central bank's role in the rational expectations theory (Owolabi, Omoshola S., et al, 2024).

Cryptocurrency- US Markets

The Bitcoin investment in the US in 2010 was valued at USD 10 million. In 2025, the Bitcoin investment in the US stands at \$100 billion, with \$15 billion in 2025 alone (Antar, M.,2025). Cryptocurrency generally poses challenges for regulators. The original 'libertarian' underpinnings of Bitcoin. The earlier opposition to central authorities regulating Bitcoin has been replaced by advocacy for better risk management and consumer protection. The balancing of the crypto regulatory regime to ensure consumer protection and its unlawful usage takes a similar regulatory approach to fiat currency (Raymaekers, W.,2015)

There is a small patchwork of Federal and State laws to regulate cryptocurrencies under US financial laws. These financial laws are applied through major agencies such as the Securities and Exchange Commission (SEC), the

Internal Revenue Service (IRS), the Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN), and the Federal Trade Commission (FTC) (Krause, D., 2025).

Each of the major regulatory agencies mentioned above applies the existing US financial legislation, specifically worded to deal with conventional fiat currencies, to cryptocurrencies. The treatment of cryptocurrencies under the existing US financial legislation is further complicated because of the legislation's lack of technical neutrality (Cengiz, F., 2025).

The US financial legislations are Federal and State legislation, with specific geographical scope and reach. Cryptocurrencies are decentralized blockchains without any geographical transactional limitations. These opposing tensions within the scope of geographical interests, legal reach, and centralization/decentralization give rise to transitory hybrid financial market conditions that are at best unpredictable and volatile (Maume, P., & Fromberger, M., 2018).

Compliance obligations for cryptocurrencies operating in the US fall under the Bank Secrecy Act (BSA, 1970). The BSA statutory guidelines are further enumerated through the Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). The BSA legislations guiding FinCEN are aimed at targeting the potential capabilities of cryptocurrencies to enable transactions from the US to persons or nations under the US State Department's economic sanctions or the US Treasury's Office of Foreign Assets Control. Cuba is under various stringent US sanctions on any monetary transactions.

The genesis of cryptocurrencies envisioned the supply and transactions of encrypted '*money*' outside the control of a government or a central banking authority, free from political manipulation and influences. The US government's position on cryptocurrencies has evolved, but the regulations are lagging behind the rapid advancements and burgeoning financial expansion of the crypto universe (Tsukerman, M., 2015).

The seminal US Supreme Court case of the *SEC v. W.J. Howey Co.* set the so-called *Howey test* for an asset qualifying as an *investment* to meet the elements required for an investment contract. The *Howey test* is settled for investments to be categorized as *securities*, falling under the Securities and Exchange Commission (SEC), or commodities falling under the jurisdiction of the *Commodity Futures Trading Commission* (CFTC). There are challenges for the SEC and CFTC in applying the *Howey test* to nascent crypto assets within their respective jurisdiction (Henderson, M. T., & Raskin, M., 2019). As of 2024, Bitcoin is the only cryptocurrency registered as a commodity by the SEC and CFTC.

The 2010 infamy of using 10,000 bitcoins for two pizzas costing \$14 in Florida set the precedent for cryptocurrency as a medium of public currency exchange as a tender (Huston, J., 2020). This public transactional use opened the

way for an ‘alternative’ currency exchange beyond the reach of the central banks.

The cryptocurrency black market platform Silk Road emerged in 2011. The cryptocurrency exchange garnered over 100,000 users in a very short period. The US Justice Department termed the *Silk Road* a clandestine marketplace for global illegal goods and services using cryptocurrency. In U.S. v. Ulbricht (2015), the founder of Silk Road, Ross Ulbricht, a US citizen, was sentenced to 30 years in prison on seven counts for running a ‘*continuing criminal enterprise*’(Wolfe, Z., & Boghosian, H.,2018).

The U.S. v. Ulbricht (2017) case of Silk Road agitated the US Federal Bureau of Investigation (FBI, 2025) and the US Department of Homeland Security (DHS) to shore up capabilities to track cryptocurrency use within the U.S. The FBI and DHS also started to track foreign governments, enterprises, and individuals on various sanction lists of the US government.

The year 2014 ushered in Ethereum. Ethereum was launched by the Swiss Ethereum Foundation (Stiftung Ethereum). By July 2014, the public offering of Ethereum started in the US. The potential Ethereum buyers were offered Ethereum in exchange for Bitcoin. In December 2014, the US CFTC declared its jurisdiction over any contracts that were based on cryptocurrencies. CFTC’s jurisdiction over crypto derivative contracts was confirmed by the Eastern District Court of New York (CFTC v. Patrick K. McDonnell and CabbageTech, Corp., 2018). The Court confirmed the CFTC’s ‘*broad authority to prevent fraud or manipulation related to virtual currencies.*’ The Court relied on the seminal case of Silk Road and acknowledged the risks of fraud and criminal activity enabled by cryptocurrencies. The Court made heavy references to Edgar G. Sánchez’s paper on cryptocurrencies (Sánchez, 2017). The Court set the precedent for increased government oversight and regulation of cryptocurrencies by quoting Sanchez.

Having delved into the prevalence of money laundering and tax evasion both globally and in the United States, and the rise of cryptocurrencies and their use in disguising real money, the question remains as to what steps can be taken to legitimize cryptocurrencies, or at the very least, put an end to their use for illegal purposes. (Sánchez, 2017, p. 188)

The Court’s judgment in CFTC v. Patrick K. McDonnell highlights the broader jurisdictional reach of the government agencies using a combination of regulatory measures to ‘regulate’ the nascent cryptocurrency. The Court’s ruling also highlighted that cryptocurrencies are commodities for economic

functions that meet the criteria under the *Howey test*, satisfying the Commodity Exchange Act.

The creation of the Enterprise Ethereum Alliance (EEA) in 2017 gave a boost to Ether, as a competitive cryptocurrency against Bitcoin within the US bi-cryptocurrency ecosystem. The competition between Bitcoin and Ether within the US can be explained as a technological rivalry between the US technology giants, like Microsoft, Cisco, etc., backed by the US financial muscle of JP Morgan and others. The EEA claims no control over Ether; rather, it 'facilitates' the development of the cryptocurrency. Bitcoin remains free of any such 'alliance' influence.

The period between 2018 and 2020 saw major disagreements between the SEC and CFTC over regulating the two cryptocurrencies in the US (Moffett, T. A., 2022). Bitcoin remained firmly under the CFTC, being a commodity, and the SEC continued to regulate Ether as a security. In August 2020, the CFTC Chairman asked the SEC to clarify the status of Ether, and finally, the SEC declared Ether a commodity (Rodrigues, U. R., 2020).

Elon Musk purchased \$1.5 billion worth of Bitcoin, as declared in the February 2021 SEC filing of Tesla Inc. The filing sent Bitcoin value soaring to \$56,000 and Ether to \$1,800 (La Roche, 2021).

The SEC Token Safe Harbor Proposal 2.0, in April 2021, required all companies trading in crypto assets to provide a declaration bi-yearly. The filing also required an independent third-party legal verification of the network's '*decentralization*'. The US Congress passed the Digital Tokens Act of 2021 to codify the SEC Token Safe Harbor Proposal 2.0 (Goforth, C. R., 2022).

Cryptocurrencies in Cuba: better safe than sorry

The case of Cuba became a subset within the exploratory analysis of the crypto universe evolution described in the previous section. The radical underpinnings of cryptocurrency, coming from a libertarian perspective as stated before, which prioritize individualism (Coulter, 2022; Gladstein, 2010; Rothbard, 2002), it's opposed in essence to socialism, which prioritize collectivism. Therefore, it can not resonate with the revolutionary ideas of Cuba. As a socialist country, it doesn't proclaim independency from the State. Also, when looking at the historical moment of appearance of the libertarian thought, in post-communist Europe (Lessig, 2006), there was no connection with the processes that inspired the Cuban revolution, more related to Marx, Lenin or Fidel (Castro Ruz, 2011; Guevara, 1965).

Nevertheless, cryptocurrencies are one of the many effects of knowledge capitalism, taking on account the important role of technological infrastructu-

re in promoting it (Guo et al., 2025). As its presence, in spite of the ideological differences, has increased in the Island, the study of crypto as a social innovation within the economic space became a must. Nevertheless, as Budish (2018) explains «if cryptocurrencies were to become a more significant part of the global financial system than they have been to date, then their costs would have to grow to absurd levels» (p. 45).

Cuba got to crypto at its own pace. Looking at the speculation it has brought over time, there was no surprise. At first, it sounded great to be able to evade the US blockade, as financial transactions without banks became a possibility to decrease the risks derived from it. However, the volatility of crypto, the shortage of central bank digital currencies (CBDCs), with exceptions like the Bahamas Sanddollar (2025) or the eNaira (2025), has made the Central Bank of Cuba use the principle of 'better safe than sorry'. This means they are being cautious with every decision made, as there is an entire country behind their backs. To start importing containers using crypto, could make some of the State's responsibilities, such as the basic food basket or the health system, more vulnerable.

Since probably 2015 (Acosta Villalonga, 2022), when allegedly the first transaction took place, many Cubans have used crypto informally to pay their providers, to get payments from clients, and to save, among other uses. The necessity got more intense as in 2021 (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera), providers and clients started to ask for payments abroad, due to among other factors, Cuba's inability to meet its already renegotiated foreign debt obligations since 2019 (Rodríguez, 2025), and there are several risks involved when making international transactions, as OFAC uses sanctions to isolate 'rogue' financial actors (Zarate, 2013).

The digital platforms of *Qbita*, *Cubacripto* and *BitRemesas* have been used by thousands of Cubans. These platforms have stirred Cuban policymakers to rethink their approach toward financial regulation, taxation, and fiscal policies. The Cuban government is relying on its academics to study and grasp the foundational impact of cryptocurrencies as the medium of exchange for their fiscal policies. There are other channels with hundreds of engineers, mathematicians and cyberneticists, all of them crypto enthusiasts.

Cuba has been one of the most sanctioned countries in the world by the US since the beginning of the Revolution in 1959. The stifling US sanctions have resulted in severe socio-economic difficulties for the people of Cuba. Notwithstanding the US sanctions, Cuba has managed to achieve high standards in social welfare goals such as education and public healthcare. The successive US governments used the sanctions to strip the Cuban population of essential

medical and food supplies, hoping to ferment public unrest and social turmoil, which may enable a regime change conducive to and subservient to US policies.

According to our bibliographic search on the topic for Cuba, the first articles were dated in 2019 in Cubadebate (Carmona Tamayo et al., 2019; Izquierdo Ferrer et al., 2019). They were written before crypto was legally recognized in 2021 by the Central Bank of Cuba (Banco Central de Cuba). In 2021, Bornot Sánchez and Curtin incorporated the legal analyses of crypto in Cuba, which we found as very useful works, although the first Cuban legislation on the topic, Resolution 215 (2021), was just a few months away.

Barrera Ortega (2022); Pajón Espina (2021a, 2021b); Cabrera Soto and Lage Codorniu (2021); García Figal (2021) and Blanco Encinosa (2021) proposed their respective views on the topic from Economics and Accountancy; while Mardones Loncomilla (2024) covered the Communications front, describing some of the businesses and communities already flourishing in Cuba.

At least 3 dissertations were consulted on the matter, 2 in Economics (Acosta Villalonga, 2022; Cabrera Soto, 2019), and one in Informatics (Medero Lacosta, 2022). Acosta got to interview business owners and members of the crypto community to evaluate the actual use of crypto among Cubans, while Medero designed a product to facilitate his university's payments. Cabrera drew on the basics of crypto, the international outlook and its potential for the Island.

By the time Pajón Espina (2021b), Mardones Loncomilla (2024), Acosta Villalonga (2022) and Medero Lacosta (2022) published their respective works, Resolution 215 (2021) was already in force, so they could make some assessment on the opportunities and risks involved when making businesses, although there were no transactions licensed yet by the Central Bank of Cuba (BCC as the acronym in Spanish). The media also echoed the new regulation with great interest, because of the popularity crypto got among 'informal' users, as an option to receive remittances, payments and invest (Cryptocurrency law, 2023; Augustin, 2022; Toppin, 2022; Euronews, AP and AFP, 2021).

It was common among the authors consulted that their content was more explanatory on the definitions and basic functioning, so they became a real help for Cubans exploring alternatives to make financial transactions. We will share some of our opinions on Resolution 215, but also on the legislation that came next, which was something we found missing when consulting the quoted studies.

According to the above-mentioned Resolution, crypto can be used by anyone in Cuba, as long as the operations pass through the BCC filter, under its

rules and limitations, which are also based on international rules. As we will address later with the case we will describe, the parameters to fully implement these filters were not fully developed. As a first approach to a new and changing phenomenon as crypto, a key factor is that there have been million-dollar scams (Prada, 2024; Merchant, 2024; Sigalos, 2022) that Cuba cannot afford.

Regarding the possibility of *trading* with crypto for the non-State sector (in Cuba, it means every economic actor not related to the State, from farmers to cooperatives), it depends on what definition and content of the activity we use. Using 26 keywords such as 'portfolio societies', 'investment companies' or 'monetary intermediation', in its Spanish translation, from the National Nomenclature of Economic Activities (ONEI, 2021), we found 20 activities that could be used for crypto operations. Nevertheless, the list of Forbidden Activities (Consejo de Ministros, 2024) must also be taken into account, and all 20 of them are currently forbidden.

This is a list which must be consulted by every private actor seeking for authorization to operate in the market, from selfemployees to limited liability companies. Only the Projects of Local Development, another form of organization that can also pursue entrepreneurial goals, were left out of this list, for the moment, but as they are approved by the local governments, it's in their power to decide if they will use it or not. When describing the activities the private actor will perform, it can choose anyone, as long as they are all related, from the Nomenclature of Economic Activities (ONEI, 2021), except for those in the above mentioned forbidden list.

This means that only Cuban State entities, or legal persons abroad, can devote themselves to professionally working with crypto, but it doesn't mean that the non-State sector could not perform authorized activities using crypto. As a means to an end, it's like using other forms of payment, like bills of exchange or bills of lading. In the end, this enforces the criterion on Resolution 215, that a BCC filter is needed, as the institution in charge of issuing the licenses (Banco Central de Cuba, 2021).

Mining it's also in the list of Forbidden Activities (Consejo de Ministros, 2024), point 68, when it forbids anything related to data processing, hosting and related activities. We must also mention the damage to the environment this activity causes (Srinivasa Rao et al., 2024; Ulaşan, 2022; Náñez Alonso et al., 2021), which would add more load to our already poor productive land, between erosion, bad drainage and low organic content (ONEI, 2024).

The list of Forbidden Activities came from Law Decree 141 (Consejo de Estado, 1993), which followed the principle of allowing a limited number of activities to be carried out, with anything left out as prohibited. This principle

was maintained until 2021 (Consejo de Ministros), with the help of academics and the self-employed. In articles 2.1 and 2.2, the principle changed to ‘what is not forbidden is allowed’, but mining and trading were prohibited from the beginning. Teaching is also prohibited, with no exceptions for trading and mining. Maybe a higher education course could be taught, but then wages in that sector are low, and a category to be recognized as a professor should be obtained (Ministerio de Educación Superior, 2023).

After Resolution 215, Resolution 89 in 2022 (Banco Central de Cuba) was enacted, to establish the requirements to get a license as a virtual assets services provider. This was a new activity for the Central Bank, which needed to be adjusted to the very special Cuban situation. As a novelty on the Cuban scenery, and the cautious approach we talked about from the beginning, to wait for the ‘legislative packages’ that started with the Guidelines in 2011 (Partido Comunista de Cuba), where all of the authorities related to a topic sat on the same table to legislate what would be needed, would have meant maybe too long for a population eager to try new ways, to avoid the restrictions abroad to send or receive money.

The requirements on Resolution 89 are based on the 40 recommendations by the Financial Action Task Force of Latin America (GAFILAT), a «regionally based intergovernmental organization that brings together 18 countries from South, Central, and North America. GAFILAT was created to prevent and combat money laundering, the financing of terrorism, and the financing of the proliferation of weapons of mass destruction» (2023). As it could be imagined, it’s a bureaucratic process, with on-site controls by different authorities, to actually determine if the person interested in obtaining the license has enough safety mechanisms implemented to protect virtual assets.

In 2023, Resolution 76 came into force (Banco Central de Cuba), adjusting the rules for virtual assets services providers, to prevent and fight money laundering, terrorism funding and massive destruction weapon proliferation. This added another layer of safety measures for the providers to accomplish, also following international rulings on this topic. That same year, the accountancy ruling to register virtual assets came out from the Cuban Ministry of Finance and Prices. It took more than 2 years and 2 central organisations to put together, but the conditions for virtual assets to formally operate in Cuba were ready.

The legal advisor in these issues depends on crypto specialists and vice versa. The role of the advisor in these cases is that of a mere translator of a changing reality, with the biases inherent to the discipline. Codifying implies regulating human behaviors repeated over time, in a single historical moment. It is

easy to imagine what happens when this is attempted with technology related to crypto: by the time the legal norm is issued, it is likely that there will be something new that could make it obsolete. This risk exists within every social phenomenon, but the speed of technological changes makes it even more difficult for legislation to be updated. This could also lead to juridical insecurity, due to many variations in a short period. Therefore, negotiation under the awareness that all experts complement each other, must be achieved to reach a balance.

The first private company located in Cuba applying for a license: a case study

With what we have seen so far, one could think that the queue to ask for licenses at the Central Bank would have been long. However, at the moment of writing this article, there were only 2 virtual asset service providers with a license. About the first one, we do not have information about it. The second one was very recently approved, with at least one Cuban as one of the share holders (Matienzo, 2019). His private company it's named EBIORO UAB, located in Lithuania, authorized to operate by Resolution 8 (Banco Central de Cuba, 2025). We considered EBIORO's decision to stay out of the shades both bold and brave, because the risk of becoming part of an OFAC (2025)¹ black list is real. That would mean a financial death, anywhere in the world, it is difficult not to have connections with the US economy. They know it and use it as leverage, with potential consequences such as being unable to make transactions with US subjects, unable to use SWIFT or being publicly targeted.

One of the entrepreneurs from the studied sample became the first private individual in Cuba to present an application to become a crypto operator. At first, the goal was to obtain authorization as a virtual assets services provider, as Resolution 215 establishes, but the Central Bank specialist who received the file advised that for such a small business, that would be too big. It was true: the activity is forbidden for privates, as we just saw, the client doesn't have the goal to devote his company to operate with crypto, he just wanted to use it from time to time to do foreign trade, as a means to an end. Also, his enterprise it's a Cuban LLC with only one partner, with one or two workers most of the time, as it usually happens in many businesses which are at the beginning of their journey.

The bank specialist then suggested another option: to opt for a crypto operations authorization, with the same institution. The issue was that there was

¹ Office of Foreign Assets Control (OFAC), is part of the US Department of the Treasury. It administers and enforces economic sanctions programs primarily against countries and groups of individuals. Its predecessor dates back to 1940.

no specific regulation for people with the entrepreneur's characteristics, as the rulings were conceived for providers whose main activity was to provide this kind of service. Nevertheless, section third of Resolution 215 states that the Central Bank, for socioeconomic reasons, can authorize the use of specific virtual assets in commercial transactions. Following this line of thought, the specialist kindly gave a detailed description of the documents needed, and obviously, the process was easier than presenting a file as a potential provider. There was no need for communications infrastructure, for example, including tests, taking into account that this is something you only tend to find in big financial businesses, such as banks, credit unions, insurance companies and the like.

Related to this, a high risk was detected, as there is recent news that some crypto platforms are entering SWIFT (Strack, 2024; Jha, 2024), and the tests have begun (Akolkar, 2025), because clearly, the banking system doesn't want to be left out of this huge market. It is unknown which one of them speculates more, so they are meant for each other. Therefore, every day both client and consultant monitor the specialized reviews on crypto, to make a 'black list' with every crypto type that could enter the SWIFT, to avoid using it. That would mean detection and potential sanctions by OFAC or other institutions, therefore affecting Cuba and the client of the provider.

The application to get authorization from the Central Bank was presented in September 2024, and at the moment of writing this article, it's still pending an answer. We expect that they will contact the client at any moment now, as EBIORO UAB is expected to be the virtual assets services provider of choice for the transactions.

Conclusion

The rise of EuroAsian economic and geopolitical power has increased the ultranationalist rhetoric in the US as well as Europe. The MAGA (Make America Great Again) movement in the US is a case in point. Anti-immigrant sentiments in Europe are at all time high. Within this extremely charged geopolitical situation, the plight of Cuban people due to the crushing US sanctions is reduced to white noise.

The western colonization of knowledge, technology and global resources makes it harder for countries like Cuba to make any meaningful improvements when further isolated economically from the wider world due to US sanctions. Cryptocurrency provides a ray of hope for countries like Cuba, Iran, North Korea and Venezuela to bypass the SWIFT network and transact their natural resources in the international markets for the benefit of their people.

The moment of crypto's birth didn't sound casual at all, as one of the systemic crises typical in capitalism arose in 2008, so this could have been taken as an alternative to the toxic role of banks in its development. The traditional banking system under the Bretton Woods regime has been exposed as a tool of western hegemony to control nations that refuse to obey every dictate of the western powers.

The use of Bretton Woods institutions such as the IMF, the World Bank and the WTO have lost relevance in the contemporary age due to the rise of EuroAsia led by China, Russia, India, Brazil and South Africa. These countries have joined hands to form BRICS as an alternative to the western hegemonic and economic order. Countries like Cuba can hope to break free from the crippling sanctions of the US, if BRICS nations can implement an alternative financial system to replace SWIFT.

Cryptocurrency is going through its development phase of the initial libertarian model of regulation to a more sensible approach of consumer protection through publically guided regulation regime. Cryptocurrency has already become one of the leading mediums of commodity trading within the global south in countries like North Korea and Iran. Cuba can leverage its potential of human capital, tourism and natural resources, using a well designed cryptocurrency regulation regime.

The use of crypto nowadays has become another global challenge for the US hegemony on the most traded currency, along with the development of BRICS. At the same time, it's an innovative product from the knowledge capitalism, which made it flourish. As an expected consequence, the US has consistently tried to attract crypto into the SWIFT system, without much success so far, which can trigger alarms from the community that uses crypto in their daily operations.

Crypto in Cuba arrived at a cautious pace, with the authorities carefully measuring every step, because of all of the risks involved in its use, bearing lots of responsibilities when facing the population. The global context doesn't help, as speculation and political revenges are becoming an everyday threat. Nevertheless, Cubans have used crypto, getting help from the literature and the specialized platforms, although some have also been scam victims. The Cuban legislation on the topic reflects all of this, taking its time to adjust, keeping the main risks in the State sector, with the Central Bank giving authorizations to operate, only to those who can prove that they can keep up with the numerous international requirements, to provide a safe environment for performance.

The western-led international rule-based order got exposed during the genocidal campaign of Israel against the Palestinian people. The rulings of the International Court of Justice and the International Criminal Court were met with sanctions by the US against both the institutions. Israeli Prime Minister called the United Nations a ‘cesspool’ as the UN General Assembly declared the atrocities in Gaza as a gross violation of International Law. Cuba has been suffering the cruel and inhumane sanctions imposed on its people, by the US since 1959. Generations of Cuban citizens have suffered from poverty, famine, lack of medicines and access to basic human necessities due to these unlawful and unilateral sanctions by the US, amid utter silence by the western governments. Technological advancements such as the cryptocurrency have the potential to break the hold of hegemonic states like the US over countries like Cuba.

References

- Acosta Villalonga, B. S. (2022). *Las Criptomonedas, su rol y futuro en el escenario cubano*. [Trabajo de Diploma para optar por el Título de Licenciado en Economía, Universidad de Matanzas] Researchgate. https://www.researchgate.net/publication/367380292_Las_Criptomonedas_su_rol_y_futuro_en_el_escenario_cubano
- Akolkar, B. (2025, 26 February). HederaCon Reveals SWIFT's Digital Asset Plans—Major Win for HBAR & Crypto. *Crypto news flash*. <https://www.crypto-news-flash.com/hederacon-reveals-swifts-digital-asset-plans-major-win-for-hbar-crypto/>
- Augustin, E. (2022, May 9). In Cuba, cryptocurrency gains momentum. *NBC News*. <https://www.nbcnews.com/news/latino/cuba-cryptocurrency-gains-momentum-rcna27207>
- Banco Central de Cuba (2025, February 21). Resolución 8, otorga Licencia a EBIORO UAB, para actuar como proveedor de servicios de activos virtuales y desarrollar las actividad. Gaceta Oficial Ordinaria 11.
- Banco Central de Cuba (2023, June 21). Resolución 76, designa a la Dirección General de Investigación de Operaciones Financieras del Banco Central de Cuba como la autoridad competente para el registro y supervisión de los proveedores de servicios de activos virtuales autorizados por licencia del Banco Central de Cuba, y dicta las normas para la prevención y enfrentamiento al lavado de activos, al financiamiento al terrorismo y a la proliferación de armas de destrucción masiva, el registro, supervisión y otros aspectos vinculados a los proveedores de servicios de activos virtuales a los que el Banco Central de Cuba otorgue licencia. Gaceta Oficial Ordinaria 55.
- Banco Central de Cuba (2022, April 26). Resolución 89, establece los requisitos específicos para la autorización, funcionamiento, regulación, supervisión, vigilancia, mecanismos correctivos y cancelación de licencias a los proveedores de servicios de activos virtuales que operen en y desde el territorio nacional. Gaceta Oficial Extraordinaria 43.
- Banco Central de Cuba (2021, August 26). Resolución 215, regula el uso de determinados activos virtuales en transacciones comerciales, así como el otorgamiento de licencia a proveedores de servicios de activos virtuales para operaciones relacionadas con la actividad financiera, cambiaria y de cobranzas o de pagos, en y desde el territorio nacional. Gaceta Oficial Ordinaria 73.
- Bank Secrecy Act of 1970. Public Law No. 91-508. 26th October, 1970. 12 U.S.C. §§ 1829b.
- Barrera Ortega, J. (2022). Tipos de criptomonedas y sus posibilidades en Cuba. In Ruiz Jhones A. et al. *Habilitando la transformación digital. Tomo II*. (pp. 148-169). Unión de Informáticos de Cuba, Editorial UH.
- Blanco Encinosa, L. J. (2021). Criptomonedas. Breve análisis desde la perspectiva económica y financiera. *Revista COFIN* 15 (2), 1-17.
- Bornot Sánchez, I. (2021). Aproximación jurídica al fenómeno de las criptomonedas en Cuba. *Personal blog Bornot. Desarrollo Personal, Profesional y Corporativo. Temas Le-*

- gales y Empresariales. <https://consultoriabornot.blogspot.com/2021/04/aproximacion-juridica-al-fenomeno-de.html>
- Cabrera Soto, M., Lage Codorniu, C. (2022). Criptomonedas: ¿qué son y qué pretenden ser? *Economía y Desarrollo* 166 (1), 1-21.
- Cabrera Soto, M. (2019). *La tecnología blockchain y las criptomonedas. Un acercamiento desde la perspectiva de Cuba*. [Trabajo de Diploma para optar por el Título de Licenciada en Economía, Universidad de La Habana].
- Carmona Tamayo, E. et al. (2019, September 10). Billeteras virtuales, como llegaron las criptomonedas a Cuba. *Cubadebate*. <http://www.cubadebate.cu/especiales/2019/09/10/billeteras-virtuales-como-llegaron-las-criptomonedas-a-cuba/>
- Castro Ruz, F. (2011). *Selección temática (1961-2005)*. Editora Política.
- Cengiz, F. (2025). Tech-Neutrality or Tech-Sensitivity? Emerging Principles of Crypto-to-Asset Regulation in the US and the EU. *Loy. Consumer L. Rev.*, 37, 51
- CFTC v. Patrick K. McDonnell, and CabbageTech, Corp. d/b/a Coin Drop Markets Case. Final judgement. August 23, 2018. 1:18-cv-00361.
- Colander, D., Goldberg, M., Haas, A., Juselius, K., Kirman, A., Lux, T., & Sloth, B. (2009). The financial crisis and the systemic failure of the economics profession. *Critical Review*, 21(2-3), 249-267.
- Consejo de Estado (1993, September 8). Decreto Ley 141. Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia. Gaceta Oficial Extraordinaria 5.
- Consejo de Ministros (2024, August 24). Decreto 107. De las Actividades No Autorizadas a Ejercerse por las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Privadas, Cooperativas no Agropecuarias y Trabajadores por Cuenta Propia. Gaceta Oficial Ordinaria 78.
- Consejo de Ministros (2021, August 19). Decreto 49. De las actividades a realizar por las micro, pequeñas y medianas empresas privadas, cooperativas no agropecuarias y trabajadores por cuenta propia. Gaceta Oficial Ordinaria 94.
- Coulter, K. (2022). *The Media Life of Cryptocurrencies: From Libertarian Dreams to Institutional Control*. [Thesis for the degree of Doctor of Philosophy in Sociology. Department of Sociology, University of Essex]. https://repository.essex.ac.uk/33514/1/FinalCorrectionCopy_KellyCoulter_PhDthesis.pdf
- Cryptocurrency.law (2023, December 9) Exploring-the-2024-cryptocurrency-regulatory-environment-in-cuba. *Cryptocurrency.law*. <https://cryptocurrency.law/exploring-the-2024-cryptocurrency-regulatory-environment-in-cuba/>
- Curtin, R. (2021). The Emergence of Cryptocurrencies in Cuba. *Columbia University in the City of New York. Cuba Capacity Building Project*. <https://horizontecubano.law.columbia.edu/news/emergence-cryptocurrencies-cuba>
- Depoortère, C. (2025). Examining the Writings of Satoshi Nakamoto: A Monetary Analysis of the Bitcoin Protocol. *Review of Political Economy*, 37(2), 392-411.

- eNaira (2025). For-business. [Post]. eNaira. <https://enaira.gov.ng/>
- Euronews, AP and AFP (2021). Cuba becomes the latest country to authorise and regulate cryptocurrencies like Bitcoin. *Euronews, AP and AFP*. <https://www.euronews.com/next/2021/08/27/cuba-becomes-the-latest-country-to-authorise-and-regulate-cryptocurrencies-like-bitcoin>
- Fakhry, M. (1965). Al-Farabi and the reconciliation of Plato and Aristotle. *Journal of the History of Ideas*, 26(4), 469-478.
- Federal Bureau of Investigations (5th March, 2025). *Ross Ulbricht the creator and owner of the silk road website found guilty in Manhattan Federal Court on all counts*. <https://www.fbi.gov/contact-us/field-offices/newyork/news/press-releases/ross-ulbricht-the-creator-and-owner-of-the-silk-road-website-found-guilty-in-manhattan-federal-court-on-all-counts>
- FinCEN. BSA Regulations. 31 C.F.R. §§ 1000–1099. 2013.
- GAFILAT (2023). Estándares Internacionales sobre la Lucha Contra el Lavado de Activos, el Financiamiento del Terrorismo, y el Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva. GAFILAT, FATF.
- García Figal, A. (2021). Criptomonedas como nueva herramienta en las transacciones financieras cubanas. *Revista Cubana de Finanzas y Precios* 5 (1), 102-109.
- Gladstein, M. R. (2010). *Conservative and Libertarian Thinkers 10*. Ayn Rand. Continuum International Publishing Group.
- Goforth, C. R. (2022). Regulation by enforcement: Problems with the SEC's approach to crypto asset regulation. *Md. L. Rev.*, 82, 107.
- Guevara de la Serna, E. (12 de marzo de 1965). El socialismo y el hombre en Cuba. *Semanario Marcha*.
- Guo, Y. et al (2025). Examining the Drivers and Economic and Social Impacts of Cryptocurrency Adoption. *FinTech* 4 (5), 1-19.
- Henderson, M. T., & Raskin, M. (2019). A regulatory classification of digital assets: toward an operational Howey test for cryptocurrencies, ICOs, and other digital assets. *Colum. Bus. L. Rev.*, 443
- Holland, B., McDuffee, C., Mills, J., & Williamson, S. (2022). US versus China: The Fight to Dominate the World's Semiconductor Production. *Currents: J. Int'l Econ. L.*, 25, 104.
- Huston, J. (2020). The Energy Consumption of Bitcoin Mining and Potential for Regulation. *Geo. Wash. J. Energy & Envtl. L.*, 11, 32.
- Izquierdo Ferrer, L. et al. (2019, September 17). Comprar criptomonedas en Cuba, una «exchange» no tan virtual. *Cubadebate*. <http://www.cubadebate.cu/especiales/2019/09/17/comprar-criptomonedas-en-cuba-una-exchange-no-tan-virtual/>
- Jha, P. (2024, October 4). SWIFT To Begin Global Digital Asset Trials Across North

- America, Europe, and Asia. CCN. <https://www.ccn.com/news/crypto/swift-global-digital-asset-trials-america-europe-asia/>
- Kaloudis, M. (2024). Digital Sovereignty as a Weapon of Diplomacy in Cyber Warfare in. *National Security in the Digital and Information Age*, 17.
- Krause, D. (2025). Beyond patchwork crypto regulation: The case for a unified US financial regulatory system.
- La Roche, J. (2021). Tesla buys \$1.5 billion worth of bitcoin, says may accept it for payment for products in the 'near future'. <https://finance.yahoo.com/news/?guccounter=1>
- Lessig, L. (2001). *Code: Version 2.0*. Taurus.
- Mannheim, Karl. «Sociology of knowledge.» *Tavistock Publication Limited (1984)*.
- Mardones Loncomilla, G. (2024). Socialismo e tecnologia: as potencialidades do blockchain em Cuba. In R. Cássio Oliveira, D. Christino, J. Jordão y M. Almeida (Org.). *Blockchain e mídia: a descentralização na cultura digital* (pp. 91-106). Cegraf UFG.
- Matienzo, Y. (2019, December 19th). A mis amigos cubanos emigrados de Facebook y la Comunidad Cubana en general [Post]. Facebook. <https://www.facebook.com/yulexi.matienzo/posts/pfbid0pMpuUBEsH25A7Ab9BXeqVNQsyVxbMhvrCWsfPPP9mDZSCwiH6AzDFfEkWJS3GwZl>
- Maume, P., & Fromberger, M. (2018). Regulations of initial coin offerings: reconciling US and EU securities laws. *Chi. J. Int'l L.*, 19, 548.
- Medero Lacosta, A. L. (2022). *Sistema para la Tokenización del pago de los bienes y servicios de la Universidad de las Ciencias Informáticas*. [Trabajo de Diploma para optar por el título de Ingeniero en Ciencias Informáticas]. Xabal Repxos. Repositorio Digital. https://repositorio.uci.cu/jspui/bitstream/123456789/10584/1/TD_9817_2022.pdf
- Merchant, M. (2024, September 20). The Biggest Crypto Crime Cases In 2024: Heists, Frauds, And Multi-Million Dollar Scams Shake The Industry. *Benzinga Crypto*. <https://www.benzinga.com/markets/cryptocurrency/24/09/40961791/the-biggest-crypto-crime-cases-in-2024-heists-frauds-and-multi-million-dollar-scams-shake->
- Ministerio de Educación Superior (2023, November 28). Resolución 145. Reglamento para la aplicación de las categorías docentes de la Educación Superior. Gaceta Oficial Ordinaria 117.
- Ministerio de Finanzas y Precios (2023, November 22). Resolución 268, aprueba la Norma Específica de Contabilidad No. 18 «Activos Virtuales» (NEC 18). Gaceta Oficial Ordinaria 114.
- Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (2021). *Orden Ministerial (OM) 4571. Precisiones sobre pago desde el exterior a las mercancías importadas para las Formas de Gestión no Estatal (FGNE)*. Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.

- Moffett, T. A. (2022). CFTC & SEC: The wild west of cryptocurrency regulation. *U. Rich. L. Rev.*, 57, 713.
- Náñez Alonso, S.L et al. (2021). Cryptocurrency mining from an Economic and Environmental Perspective. Analysis of the Most and Least Sustainable Countries. *Energies*, 14, 1-24.
- Office of Foreign Assets Control (OFAC, 2025). About OFAC. Treasury. <https://ofac.treasury.gov/about-ofac>
- ONEI, Oficina Nacional de Estadística e Información (2021, November 12) Resolution 109. Aprueba la Nomenclatura del Clasificador Nacional de Actividades Económicas utilizado por los sujetos del Sistema de Información del Gobierno y otros que se determinen. Gaceta Oficial Ordinaria 130.
- ONEI (2024). 2.23 - Clasificación agroproductiva de los suelos de Cuba (1975); 2.24 - Principales factores limitantes edáficos, año 1996. Anuario Estadístico. Edición 2024. *ONEI*.
- Raymaekers, W. (2015). Cryptocurrency Bitcoin: Disruption, challenges and opportunities. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 9(1), 30-46.
- Remittances: A Potential Alternative to SWIFT. *Journal of Software Engineering and Applications*, 17(8), 664-712.
- Rodrigues, U. R. (2020). Embrace the SEC. *Wash. UJL & Pol'y*, 61, 133.
- Pajón Espina, D. J. (2021a, october 27) Cryptocurrencies in Cuba: innovations and opportunities (I). *On Cuba*. <https://oncubanews.com/en/cuba/economy/cryptocurrencies-in-cuba-innovations-and-opportunities-i/>
- Pajón Espina, D.J. (2021b, october 31) Cryptocurrencies in Cuba: innovations and opportunities (II). *On Cuba*. <https://oncubanews.com/en/cuba/cryptocurrencies-in-cuba-innovations-and-opportunities-ii/>
- Partido Comunista de Cuba (2011). Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución. VI Congreso del Partido Comunista de Cuba.
- Prada, L. (2024, September 19). Crypto Scammers Steal \$243,709,068.03 from Literally One Guy. *Vice*. <https://www.vice.com/en/article/crypto-scam-243m-heist-zachxbt/>
- Roberts, P. S., & Schmid, J. (2022). Government-led innovation acceleration: Case studies of US federal government innovation and technology acceleration organizations. *Review of Policy Research*, 39(3), 353-378.
- Rodríguez, J.L. (2025, Febrero 19). La economía mundial en 2024 y perspectivas para 2025: Los impactos para Cuba (II). *Ministerio de Economía y Planificación (MEP)*. <https://www.mep.gob.cu/es/noticia/la-economia-mundial-en-2024-y-perspectivas-para-2025-los-impactos-para-cuba-ii>
- Rothbard, M. N. (2002). *For a New Liberty The Libertarian Manifesto Revised Edition*.

Collier Books.

Rotta, T., & Teixeira, R. (2019). The commodification of knowledge and information. *The Oxford Handbook of Karl Marx*, 379-402.

Sánchez, E. G. (2017). Crypto-Currencies: The 21st Century's Money Laundering and Tax Havens. *University of Florida Levin College of Law. Journal of Law & Public Policy* 28 (1), 167- 192.

Schmitt, C. B. (1973). Towards a reassessment of Renaissance Aristotelianism. *History of Science*, 11(3), 159-193.

Sanddollar (2025, February 28th). About us. [Post]. <https://www.sanddollar.bs/about>
SEC v. W.J. Howey Co. The Securities & Exchange Commission sued in the District Court to enjoin respondents from using the mails and instrumentalities of interstate commerce in the offer and sale of unregistered and nonexempt securities in violation of the Securities Act of 1933. The District Court denied the injunction. The Circuit Court of Appeals affirmed. This Court granted certiorari. *Reversed*. May 27, 1946. 328 U.S. 293. United States Supreme Court.

Sigalos, M. (2022, June 3) Crypto scams have cost people more than \$1 billion since 2021, says FTC. CNBC. Crypto scams cost people more than \$1 billion since 202^{https://www.cnbc.com/2022/06/03/crypto-scams-cost-people-more-than-1-billion-since-2021-ftc.html?msocid=3e4cd32791466b032c5bc7f990d66a751: FTC}

Srinivasa Rao, D. et al. (2024). Sustainability and Environmental Impact of Mining and Maintaining Cryptocurrencies: A Review. *Nature Environment and Pollution Technology* 23 (4), 2483-2487.

Strack, B. (2024, October 3). Banks to use Swift network for crypto transaction trials. *Blockworks*. <https://blockworks.co/news/banks-swift-crypto-transaction-trials>

Toppin, A.C. (2022, september 6). What's the Cryptocurrency Market Like in Cuba? *Havana Times*. <https://havanatimes.org/features/whats-the-cryptocurrency-market-like-in-cuba/>

Tsukerman, M. (2015). The block is hot: A survey of the state of Bitcoin regulation and suggestions for the future. *Berkeley Technology Law Journal*, 30(4), 1127-1170.

Ulaşan, F. (2022). The Environmental Effects of Cryptocurrency Mining in the World. *Journal of Sustainable Economics and Management Studies* 3 (1), 1-20.

US Treasury's Office of Foreign Asset Controls. (2nd February, 2025). *Sanctions programs and country information*. <https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information>

US Treasury's Office of Foreign Asset Controls. (2nd February, 2025). Cuba sanctions. <https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/cuba-sanctions>

U.S. v. Ulbricht. Ulbricht hereby withdraws his Verified Claim to the defendant in

rem Bitcoins filed on December 12, 2013, and the Verified Claim is hereby dismissed with prejudice. September 29, 2017. 1:13-cv-06919. District Court, S.D. New York.

West, S. M. (2019). Data capitalism: Redefining the logics of surveillance and privacy. *Business & society*, 58(1), 20-41.

Wolfe, Z., & Boghosian, H. (2018). Brief of National Lawyers Guild, et al. as Amici Curiae in Support of Petitioner in Ulbricht v. United States. *Nat'l Law. Guild Rev.*, 75, 49.

Yannakogeorgos, P. A. (2012). Internet governance and national security. *Strategic Studies Quarterly*, 6(3), 102-125.

Zarate, Juan C. (2013). *Treasury's war: the unleashing of a new era of financial warfare*. PublicAffairs.

Capitalismo del conocimiento y dependencia en América Latina y el Caribe (2000-2019)

Carlos Luis Hechavarria Cabrera

Universidad de Utrecht

Países Bajos

Universidad de La Habana

Cuba

Resumen: Esta investigación aborda cómo la transición hacia el capitalismo del conocimiento, caracterizado por la centralidad de los activos intangibles y de las competencias cognitivas en los procesos de acumulación, ha profundizado las asimetrías entre el centro y la periferia. En el caso de América Latina y el Caribe, durante el período 2000-2019, limitaciones estructurales, como la débil articulación entre actividades intensivas en conocimiento y el tejido productivo, la escasa inversión en I+D y la dependencia tecnológica, se combinaron con limitaciones institucionales, entre ellas la inestabilidad del financiamiento estatal y la dificultad de priorizar sectores de alta incertidumbre. Esta conjunción redujo la competitividad regional y mantuvo a la región en una posición periférica en la generación y atracción de capital de conocimiento. Además, la internacionalización de los derechos de propiedad intelectual consolidó la dependencia tecnológica y financiera, mientras que la inserción desigual en las cadenas globales de datos evidenció un patrón asimétrico en la apropiación del valor digital, reforzando la reproducción de la dependencia y del subdesarrollo en el marco del capitalismo contemporáneo.

Palabras clave: Capitalismo del conocimiento; Capital de conocimiento; Dependencia; América Latina y el Caribe; Complejidad económica.

Abstract: This study addresses how the transition toward knowledge capitalism, characterized by the centrality of intangible assets and cognitive skills in accumulation processes, has deepened the asymmetries between core and periphery. In the case of Latin America and the Caribbean during the period 2000–2019, structural limitations, such as the weak articulation between knowledge-intensive activities and the productive fabric, scarce investment in R&D, and technological dependence, combined with institutional constraints, including unstable state financing and the difficulty of prioritizing high-uncertainty sectors. This conjunction reduced regional competitiveness and maintained the region in a peripheral position in the generation and attraction of knowledge capital. Moreover, the internationalization of in-

tellectual property rights reinforced technological and financial dependency, while the unequal insertion into global data chains revealed an asymmetric pattern in the appropriation of digital value, further reproducing dependency and underdevelopment within the framework of contemporary capitalism.

Keywords: Knowledge capitalism; Knowledge capital; Dependency; Latin America and the Caribbean; Economic complexity.

Introducción

Diversas disciplinas como la sociología, la economía, la historia y la ciencia política han abordado la creciente centralidad de la producción de conocimiento como signo de una nueva etapa en la evolución del capitalismo. Como resultado, han emergido variadas conceptualizaciones que utilizan términos como automatización, capitalismo cognitivo o digitalización (Diessner, Durazzi y Hope, 2024). Al margen de las diferencias latentes en estas definiciones, conceptos como sociedad del conocimiento, economía del conocimiento y capitalismo del conocimiento coinciden en que, desde finales del siglo XX, el conocimiento, la innovación y las habilidades avanzadas han desplazado a los bienes materiales y al trabajo manual como ejes de la producción y de la organización social.

Autores como Bell (1976), Machlup (1962) y Drucker (1969) identificaron tempranamente esta transformación, mientras que otros como Schelsky, Ricta o Castells destacaron dimensiones como los riesgos del «Estado técnico» o la centralidad de las redes de información. Más recientemente, Stehr (2022) ha aportado mayor precisión conceptual al definir el capitalismo del conocimiento como el proceso mediante el cual el conocimiento es transformado en capital económico a través de su codificación legal y su mercantilización, desplazando así el análisis hacia las estructuras institucionales que permiten su apropiación. En esta misma línea, Ernesto Domínguez López (2025) ha desarrollado un aparato metodológico-conceptual basado en un enfoque evolucionista de la historia y una lectura crítica de las temporalidades de Braudel, que permite comprender el capitalismo post-industrial como una macroetapa del capitalismo contemporáneo, cuyas implicaciones trascienden las economías avanzadas e impactan en la estructura del sistema-mundo.

Considerando estos aportes, este artículo entiende la transición al capitalismo del conocimiento como un cambio estructural en la composición del capital, caracterizado por el predominio del componente intelectual sobre el físico, es decir, por la centralidad del capital de conocimiento como eje de generación, organización y apropiación de valor. Este capital se manifiesta en la fuerza de trabajo, a través de competencias cognitivas como el razonamiento abstracto

o el procesamiento de información, y en los medios de producción e insumos, como tecnologías digitales, bases de datos o algoritmos reutilizables. A diferencia del capital físico, el capital de conocimiento posee propiedades como la no rivalidad y la reutilización, lo que transforma su lógica productiva. Esta transformación se expresa a nivel empresarial (reconfiguración de inversiones a favor de activos intangibles, por ejemplo), sectorial (expansión de sectores intensivos en conocimiento y de proveedores de capital de conocimiento), e internacional (nuevas jerarquías basadas en el acceso, control y protección del conocimiento). Las tecnologías digitales, los regímenes de propiedad intelectual y la consolidación de nuevas clases basadas en activos cognitivos son factores estructurantes de este nuevo estadio del capitalismo.

La transición hacia el capitalismo del conocimiento es un fenómeno complejo que transforma múltiples esferas (económica, política, simbólica) de la organización social. No obstante, este estudio se centra específicamente en su dimensión económica: analiza cómo este tipo de capitalismo influye en la producción y reproducción de los medios de vida, estrechamente vinculados a la acumulación de capital en el modo de producción contemporáneo. En otras palabras, el trabajo aborda lo que la literatura denomina economía del conocimiento, entendida como una de las dimensiones de un proceso más amplio cuya influencia excede el ámbito estrictamente económico.

Aunque esta transición se manifiesta con mayor claridad en las economías centrales, no puede entenderse como un fenómeno exclusivo de los llamados países desarrollados. Este trabajo parte de la premisa de que la transición al capitalismo del conocimiento desborda las fronteras nacionales y afecta de forma transversal y multidimensional el conjunto de interacciones del sistema internacional. En particular, se analiza cómo esta transición reconfigura las estructuras de dependencia históricamente consolidadas, reforzando la asimetría centro-periferia. Desde esta perspectiva, se sostiene que el capitalismo del conocimiento no elimina las relaciones de dependencia, sino que las rearticula mediante nuevas formas de subordinación estructural. La dependencia, en lugar de basarse únicamente en el intercambio desigual de bienes materiales, adquiere una dimensión cognitiva, en la que los países periféricos enfrentan limitaciones estructurales para generar, apropiar y capitalizar conocimiento. Esto se traduce en la concentración del control sobre los derechos de propiedad intelectual, en la asimetría en el acceso a tecnologías avanzadas y en la consolidación de un patrón de especialización centrado en actividades de bajo contenido tecnológico. Así, el conocimiento, lejos de ser un factor neutral de desarrollo, opera como un mecanismo de consolidación de jerarquías globales.

A partir de estas premisas, el presente artículo busca explicar los factores estructurales e institucionales que han limitado la acumulación de capital de conocimiento en América Latina y el Caribe entre 2000 y 2019, así como el modo en que esta limitada capacidad de acumulación contribuye a la reproducción de la condición dependiente de la región. Para ello, la investigación se enfoca en cuatro variables principales. En primer lugar, se analiza la evolución reciente de la estructura económica regional, con énfasis en su capacidad de generar y absorber capital de conocimiento. En segundo y tercer lugar, se examinan dos factores institucionales clave: la capacidad de los Estados y de los sistemas nacionales de innovación para articular dicha acumulación, y el papel de los regímenes de propiedad intelectual en la producción y apropiación del conocimiento. Por último, se aborda un fenómeno emergente con alto impacto en la reproducción de la dependencia en el contexto del capitalismo del conocimiento: las cadenas globales de datos. Dado el rol creciente del espacio digital en la valorización del capital y el carácter transnacional de los procesos de producción y comercialización de bienes y servicios digitales, este fenómeno representa un componente central para comprender cómo se reconfiguran las jerarquías globales en esta nueva etapa del capitalismo.

Breves antecedentes

Durante el último cuarto del siglo XX, la transición hacia el capitalismo del conocimiento redefinió profundamente las jerarquías y mecanismos de acumulación en el sistema internacional, desplazando el foco de creación de valor desde las actividades manufactureras hacia aquellas intensivas en conocimiento. En este contexto, la capacidad de las estructuras económicas de acumular capital de conocimiento devino en factor determinante de la competitividad, la generación de riqueza y el posicionamiento internacional de los países. Un indicador útil para hacer medible este rasgo estructural es la complejidad económica, entendida como la capacidad de una economía para acumular y articular conocimientos productivos, reflejada en la diversidad de actividades económicas y en la producción y exportación de bienes y servicios complejos que requieren redes avanzadas de interacción humana y tecnológica (Hausmann et al., 2014).

En América Latina y el Caribe la crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), seguida por el ajuste estructural y las políticas orientadas a la apertura y desregulación de los años ochenta y noventa, provocaron una regresión en términos de complejidad económica. La región acentuó su especialización en sectores primarios y actividades de bajo valor agregado, mientras que el componente industrial, particularmente aquel capaz de articular cadenas de valor complejas e integrar conocimiento, se vio

erosionado. Esto tuvo como consecuencia una pauta de especialización basada en productos poco complejos y escasa inserción internacional en sectores tecnológicos avanzados (CEPAL, 1996; CEPAL, 2001).

Un indicador que permite aproximarnos a este fenómeno es el Índice de Complejidad Económica (ICE). Este índice mide el nivel de sofisticación productiva de un país a partir de dos dimensiones: la diversidad de los bienes que exporta y la ubicuidad de esos productos en el comercio internacional. La diversidad refleja cuántos y qué tipos de bienes es capaz de producir y colocar en los mercados globales, mientras que la ubicuidad indica cuán extendida está la producción de esos bienes entre los países. Así, los productos poco ubicuos, exportados solo por un grupo reducido de economías con altas capacidades tecnológicas y de conocimiento, se consideran más complejos. Al combinar estos factores, el ICE permite evaluar no solo la amplitud de la canasta exportadora, sino también su nivel de especialización, ofreciendo una medida robusta de las capacidades productivas de cada país (Hausmann et al., 2014; Growth Lab at Harvard University, 2023).

De acuerdo con este indicador, para finales de los noventa, la mayoría de los países latinoamericanos se ubicaba por debajo de la media global, con exportaciones concentradas en bienes básicos y baja capacidad de generación y difusión de tecnología propia (Hausmann et al., 2014; Growth Lab at Harvard University, 2023). Esta pérdida de complejidad productiva fue un obstáculo directo para la acumulación de capital de conocimiento. Por un lado, la menor diversidad y sofisticación de la base industrial redujo la demanda y el aprovechamiento de profesionales calificados, dificultando la retención de talento y creando un desequilibrio persistente entre la oferta de egresados universitarios y la estructura del empleo local (Muñoz Izquierdo & Márquez Jiménez, 2000; Barrere, Luchilo & Raffo, 2004). Por otro, la concentración en sectores primarios y de servicios limitó las posibilidades de aprendizaje, innovación incremental y construcción de capacidades organizacionales complejas, procesos que están estrechamente asociados con trayectorias de industrialización diversificada y tecnológicamente dinámica (Furtado, 1969; Peña, 2016). Esto se reflejó en la orientación del gasto en investigación y desarrollo (I+D) hacia áreas tradicionales como la agricultura, en detrimento de sectores de frontera, y en la débil articulación entre sistemas de ciencia y tecnología y el tejido productivo local (CEPAL, 1992; CEPAL, 1996).

A nivel internacional, esta baja complejidad también condicionó la posición de la región en las cadenas globales de valor y la apropiación de conocimiento externo a través de inversiones extranjeras directas. A diferencia de las economías asiáticas, donde la inserción en segmentos más complejos de las cadenas

globales estuvo acompañada por procesos intencionados de aprendizaje y «catch up» tecnológico, en América Latina y el Caribe la dependencia de actividades de baja sofisticación dificultó los efectos derrame y la transferencia de tecnologías avanzadas, consolidando una posición periférica en el régimen global de producción y apropiación de conocimiento (UNCTAD, 2003; Peña, 2016; CEPAL, 2020). El resultado de este proceso fue el estancamiento o retroceso de la capacidad de América Latina y el Caribe para acumular capital de conocimiento y, por ende, su profundización como región dependiente y periférica en la economía mundial del conocimiento.

A nivel institucional, la emergencia y expansión de los regímenes internacionales de propiedad intelectual (PI) en la década de 1990, principalmente a través del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC y la presión de actores como Estados Unidos mediante instrumentos como el «Informe Especial 301», forzaron la adopción de legislaciones más restrictivas en la región. Sin embargo, la baja capacidad endógena de generación y registro de innovaciones propias llevó a que América Latina y el Caribe se integraran a estos regímenes en posición de desventaja, con baja obtención de patentes por residentes y fuerte dependencia de actores externos en materia tecnológica. El indicador de «tasa de dependencia» (relación entre solicitudes de patente de no residentes y residentes) alcanzó valores elevados, reflejando la predominancia de intereses e innovaciones foráneas frente al modesto aporte interno (Alpízar, 2023; Abbott, 2007; Díaz, 2006).

En síntesis, la disminución de la complejidad económica, junto con las limitaciones institucionales que atravesó América Latina y el Caribe en el último cuarto del siglo XX, no solo reflejó un contexto de crisis y reestructuración, sino que operó como un mecanismo estructural que impidió la acumulación sostenida de capital de conocimiento. Esta imposibilidad reforzó y actualizó la dependencia histórica de la región, reduciendo significativamente su capacidad para impulsar un desarrollo endógeno, fomentar la innovación y escalar posiciones en la jerarquía del sistema-mundo (Dos Santos, 2002; Wallerstein, 2004; Sánchez Ramírez, 2021). Este legado histórico configuró un escenario altamente desafiante al comenzar el siglo XXI, particularmente en lo que respecta a la capacidad de revertir la condición periférica de la región a través de la producción y apropiación de conocimiento estratégico.

Estructuras económicas y potencial para la producción del conocimiento (2000-2019)

Durante la última década del siglo XX e inicios del XXI, la expansión de las cadenas globales de valor y la liberalización comercial impulsaron un notable

dinamismo económico a escala mundial, acompañado por un aumento sostenido de la demanda de materias primas. Este fenómeno fue especialmente influido por el crecimiento industrial acelerado de Asia, en particular China, cuya urbanización, reducción de la pobreza e incremento de la clase media elevaron significativamente el consumo de minerales, combustibles y alimentos (CEPAL, 2017). En este contexto, América Latina y el Caribe reforzaron su tradicional papel como proveedoras de recursos naturales, convirtiendo al mercado chino en un destino estratégico para sus exportaciones. Entre 2008 y 2010, el 87 % de las exportaciones regionales a Asia consistió en recursos naturales o manufacturas basadas en dichos recursos (Herreros y Durán, n.d.).

La inserción de América Latina y el Caribe en este nuevo ciclo global de acumulación se manifestó con claridad en la configuración de su canasta exportadora, especialmente agropecuaria. Aunque las exportaciones a China presentaron menor diversidad que las dirigidas a Estados Unidos o la Unión Europea, concentraron los principales rubros agrícolas de la región, siendo la soya un ejemplo paradigmático: América Latina y el Caribe destinaba al país asiático el 60 % de sus exportaciones de este producto, con un peso determinante en las economías de Brasil y Argentina (Herreros y Durán, n.d.).

Estas condiciones externas (precios altos de los *commodities*, mayor inversión extranjera directa y facilidad de acceso al financiamiento externo gracias a las bajas tasas de interés hasta 2008) dieron lugar a un ciclo de bonanza económica que, al mismo tiempo, reforzó como patrón estructural la reprimarización (CEPAL, 2015). A partir del 2001, se observó un sostenido aumento de la proporción de materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales dentro del total exportado. Luego de haber caído durante las décadas previas, pasando de 51,5 % y 25,5 % en 1981–1982 a 26,7 % y 18,4 % en 1998–1999, respectivamente, estas categorías alcanzaron en 2010 niveles del 42,4 % y 17,7 % (Herreros y Durán, n.d.).

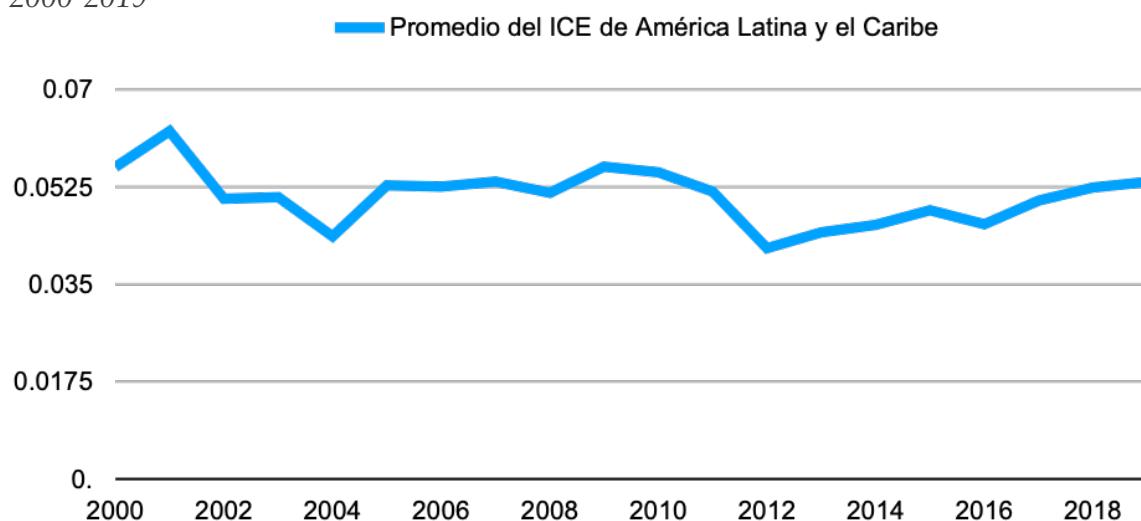
Este proceso no se manifestó de manera homogénea en la región. En América del Sur, donde el modelo primario-exportador tenía mayor arraigo, la reprimarización fue más profunda. En el Mercosur, por ejemplo, los productos primarios y derivados representaron alrededor del 73 % de las exportaciones en 2019, cifra superior a la de 2011 (68 %) y mucho mayor que la de 1998 (55 %) (CEPAL, 2020). En contraste, en Centroamérica se observó una expansión del sector manufacturero, especialmente a través de maquilas insertadas en redes globales de suministro. No obstante, la mayoría de estos productos se clasificaron como manufacturas basadas en recursos naturales y con bajo contenido tecnológico (CEPAL, 2019).

Incluso el comercio intrarregional se vio condicionado por esta lógica. Los intercambios entre miembros del Mercosur, aunque inicialmente impulsados por manufacturas de media tecnología como la industria automotriz entre Brasil y Argentina, se debilitaron a lo largo de las primeras dos décadas del siglo XXI. Esta caída afectó negativamente la capacidad regional para sostener cadenas productivas con mayor complejidad tecnológica y valor agregado (CEPAL, 2020).

En conjunto, esta estructura exportadora reprimarizada limitó el potencial de América Latina y el Caribe para avanzar hacia economías intensivas en conocimiento. Al centrarse en sectores de bajo contenido tecnológico y escasa demanda de innovación, la región redujo sus incentivos para desarrollar capacidades científico-tecnológicas, afectando así la acumulación de capital de conocimiento. Este patrón fortaleció la dependencia estructural de la región dentro de la economía mundial, y debilitó su posicionamiento frente a la consolidación del capitalismo del conocimiento a nivel global.

La evolución del Índice de Complejidad Económica a nivel regional, mostró puntos en común con el análisis sectorial anterior. En general, del 2000 al 2019, los ICE promedio de América Latina y el Caribe en su conjunto mostraron valores relativamente bajos (con respecto a las economías centrales) que oscilaron entre 0,041 y 0,063 (Figura 1). Ello denotó también una poca variación de este indicador durante el periodo, lo cual se reafirmó en la comparación del promedio regional en el año inicial (0,056) y el final (0,053). Estas cifras reflejaron las características de las economías del área, poco diversificadas y en las que prevaleció la especialización en productos de poca complejidad (Ver Anexo 7) (Growth Lab, n.d.).

Figura 1 . Evolución del promedio del ICE de América Latina y el Caribe en el periodo 2000-2019

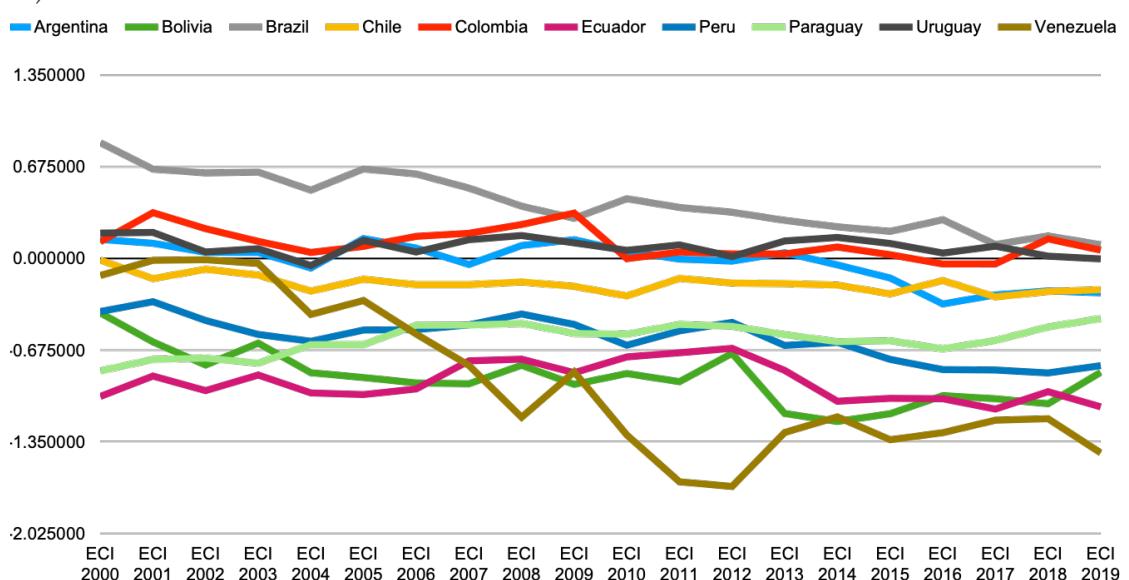


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Atlas de Complejidad Económica.

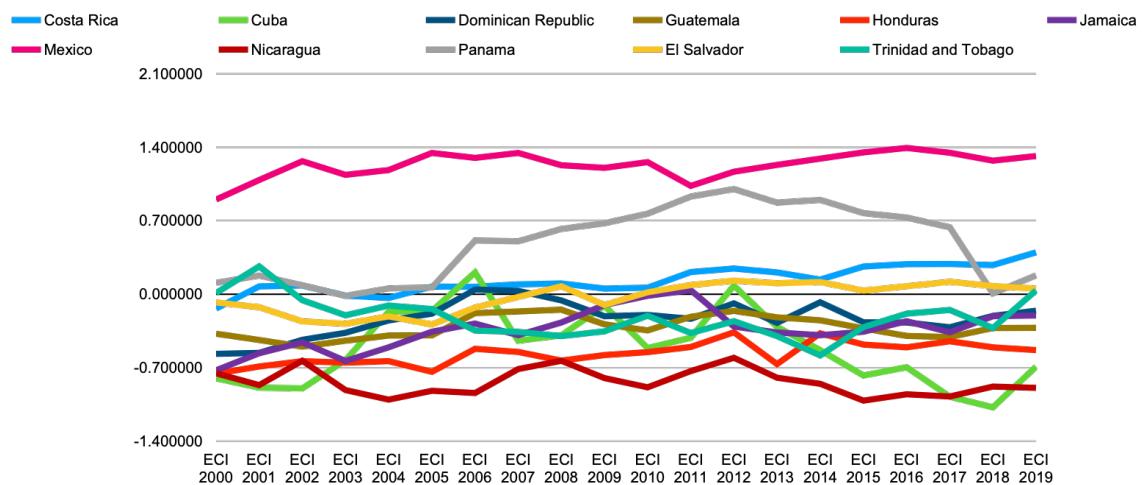
Al observar las particularidades de América Latina y el Caribe, se evidencia un contraste entre América del Sur y el resto de la región. Todos los países suramericanos, salvo Paraguay, mostraron una disminución del ICE, durante el periodo 2000-2019. Por el contrario, la evolución en México, Centroamérica y el Caribe, fue diferente. Todos los países, salvo Nicaragua, evidenciaron un aumento del ICE. Si se excluye a Nicaragua, este subgrupo presenta una evolución con mínimos de 0,054 y máximos de 0,109; mientras, las economías suramericanas, excluyendo a Paraguay, mostraron valores en un rango entre 0,045 y 0,069 (Figura 2) (Growth Lab, n.d.).

La evolución del ICE de América Latina y el Caribe, también aportó lecturas sobre la posición de la región con respecto a la economía mundial. En 2019, de 21 países del área, solo México se encontraba en el primer cuartil (de un total de 133 países) del Ranking de Complejidad Económica; siete estaban posicionados en el segundo cuartil; y el resto, se encontraban en el 3er y 4to cuartil. Si se realiza una comparación a nivel intrarregional, por ejemplo, entre las economías que ocupan el segundo cuartil, se constata un balance equilibrado entre América del Sur y el área de Centroamérica y el Caribe, las cuales contaron con tres (Brasil, Colombia y Uruguay) y cuatro (Costa Rica, El Salvador, Panamá y Trinidad y Tobago) en ese segmento, respectivamente. No obstante, ambas subregiones evolucionaron de forma muy diferente. En consonancia con lo constatado en los valores del ICE, todos los países de México, Centroamérica y el Caribe ascendieron en el ranking de complejidad económica; mientras, todos los países suramericanos, salvo Colombia y Paraguay, descendieron en el ranking (Growth Lab, n.d.).

Figura 2. Evolución del ICE en América del Sur y Centroamérica, México y el Caribe
A) Evolución del ICE en América del Sur



B) Evolución del ICE en Centroamérica, México y Caribe



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Atlas de Complejidad Económica.

Esta evolución del ICE y las posiciones de los países de la región en el ranking de complejidad económica reflejó, en buena medida, la evolución de los sectores económicos en la región. La reprimarización que tuvo lugar fundamentalmente los países de América del Sur, significó una concentración del patrón exportador y, por tanto, una menor diversificación de las estructuras económicas. Al mismo tiempo, el hecho de que el patrón exportador se concentrara en productos básicos y manufacturas basadas en recursos naturales, se tradujo en una concentración en productos de poca complejidad y una mayor ubicuidad. Por ende, y siguiendo la lógica de las teorías de complejidad económica, se trató de productos que expresaron una menor acumulación de conocimiento productivo.

Paralelamente, el tejido empresarial en América Latina y el Caribe mantuvo una participación en el gasto en I+D relativamente inferior a la del sector gubernamental. Según datos del RICYT, durante el periodo 2000-2019, los gobiernos de la región asumieron el 56,54% del gasto en I+D, como promedio. En tanto, la media del financiamiento de las empresas privadas y estatales a la innovación y el desarrollo, en igual periodo, fue de 38,35% (RICYTa, n.d.).

El contraste de esta proporción con el de las economías centrales continuó siendo significativo. En Estados Unidos, por ejemplo, la media del porcentaje de participación del gobierno en el gasto en I+D fue de 28,17% en el periodo 2000-2019. En igual intervalo, el sector empresarial asumió, como promedio, el 63,00% del financiamiento a la innovación y el desarrollo en el país norteamericano (RICYTa, n.d.).

La diferencia entre centro y periferia se constató también en la distribución del gasto en I+D según sector de ejecución. Atendiendo a este criterio, la participación del gobierno y el empresariado era relativamente similar en la re-

gión latinoamericana y caribeña. El sector gubernamental mostró una media de 26,71% en el periodo 2000-2019; mientras, el empresarial presentó una media de 30,54%. El porcentaje restante fue cubierto, casi en su totalidad, por el sector de la Educación Superior (41,51%). En EEUU, el gobierno y la Educación Superior fueron los sectores que compartieron cifras similares (11,17% el primero y 13,07%) en el periodo 2000-2019. En cambio, las empresas ejecutaban el 71,14% del gasto en I+D del país, durante el mismo intervalo de tiempo (RICYTb, n.d.).

El contraste de la proporción del gasto en I+D de América Latina y el Caribe según sector de financiamiento y de ejecución, no solo se evidenció en comparación con los países del centro. También se constató una diferencia marcada con respecto a economías emergentes. Un caso representativo es el de China. En la potencia asiática, la participación del sector empresarial en el financiamiento e implementación de I+D llegó a oscilar entre un 70% y un 80% en el periodo 2013-2019 (CEPAL, 2022).

Estos indicadores exponen cómo América Latina y el Caribe se mantuvieron al margen del proceso de imbricación entre las empresas y el financiamiento y ejecución de la producción de conocimiento, que con fuerza aconteció en las economías centrales. Esto, a su vez, se reflejó en una menor capacidad del tejido empresarial en la región de capitalizar y, mucho menos, apropiarse del resultado de ese proceso de producción de conocimiento. Luego, en un mundo en el que los sectores basados en el conocimiento se erigieron como los más dinámicos, las empresas latinoamericanas y caribeñas experimentaron una disminución considerable de su competitividad.

Consecuentemente, las estructuras económicas latinoamericanas y caribeñas, como tendencia, presentaron limitaciones considerables para la acumulación de capital de conocimiento. Uno de los efectos más visibles se continuó manifestando en la relativamente baja capacidad de las economías de la región de «absorber» a la fuerza de trabajo altamente calificada. Aunque el acceso a la educación superior en América Latina y el Caribe había avanzado significativamente, hacia el 2012, menos del 39% de los alumnos que finalizaban su carrera en la institución universitaria conseguían su primer empleo en áreas relacionadas con los estudios que habían cursado. La vinculación precoz a la vida laboral de los estudiantes y su compaginación con los estudios para solventar gastos, o la poca utilidad de las bolsas de empleo de las universidades, fueron algunas de las dinámicas que contribuían a esta falta de convergencia entre calificación y empleo (San Martín, 2023).

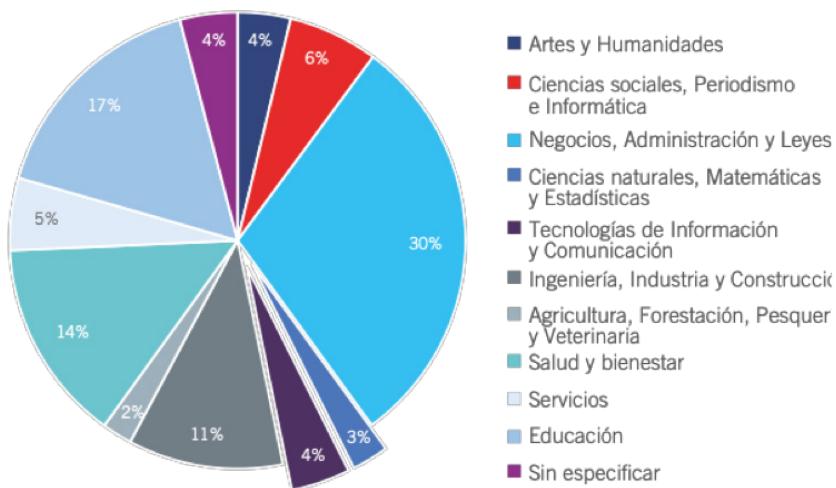
Este desfase era expresión de una demanda universitaria superior a la creación de puestos de trabajo, lo cual derivó en que muchas empresas contratasen egresados universitarios para puestos que no estaban acorde con su calificación,

repercutiendo, a la vez, en los segmentos de graduados de niveles inferiores. Este fenómeno, en el cual la universidad egresaba más aspirantes a los puestos de trabajo de los que podía absorber el mercado laboral, fue denominado como la «desprofesionalización de la enseñanza superior» (Carlson, 2002).

Es importante tener en cuenta también otro fenómeno. La transición hacia el capitalismo del conocimiento en las economías centrales tuvo un impacto en la estructura del empleo, que potenció un aumento en la demanda de egresados de carreras relacionadas con ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (CTIM). El papel de las TIC como base material de esta nueva fase del capitalismo, se tradujo en una mayor demanda de trabajos relacionados con sistemas informáticos y las comunicaciones. Estas tendencias quedaron plasmadas en la prospectiva del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, para el 2025 (OIT, 2019).

En América Latina y el Caribe, varias estadísticas sugirieron una dinámica diferente en la región. Hacia el 2018, solo una pequeña porción de jóvenes ingresaba a carreras relacionadas con el segmento CTIM (Figura 3). Como correlato de ese fenómeno, las firmas en la región reportaban que ingenieros, técnicos y trabajadores especializados figuraban entre las profesiones que más escaseaban (OIT, 2019). Esta tendencia describió una región donde, el aumento de egresados universitarios no era proporcional a la demanda del componente fuerza de trabajo del capital de conocimiento. Esta dinámica incidió en el potencial para la I+D y la participación en actividades intensivas en ciencia, tecnología e innovación de las cadenas de valor.

Figura 3 Proporción de graduados en educación terciaria por carrera de estudio (en porcentaje), 2018



Nota: Incluye Brasil, Chile, Uruguay, Colombia, Ecuador, Perú, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Belice, Cuba, República Dominicana.

Fuente: Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe: *Panorama Laboral 2019. América Latina y el Caribe*.

Otro proceso que siguió aportando argumentos sobre la poca capacidad de absorción de la fuerza de trabajo altamente calificada fue la migración. Los flujos de profesionales y técnicos hacia países desarrollados, principalmente Estados Unidos, se incrementaron en muchos países del área. Ello continuó siendo el reflejo de una descapitalización de economías que vieron un porcentaje significativo de sus graduados universitarios asentarse en las economías centrales.

Esta dinámica fue claramente visible en el llamado triángulo norte centroamericano. El 32% de los salvadoreños con alta escolaridad residía, hacia el 2015, en los Estados Unidos. En el caso de Honduras y Guatemala, alcanzaban el 19% y el 27% respectivamente. Estas estadísticas convergían con una matriz productiva caracterizada por la muy baja capacidad de generar empleos de alto nivel de productividad: 5,8% y el 4,1% en El Salvador y Honduras, y solo 1,3% en el caso de Guatemala (Canales, 2019).

En América del Sur, la situación era muy similar. Los migrantes procedentes de países de la subregión en Estados Unidos mostraban, en la primera década del siglo XXI, un componente relevante de profesionales altamente calificados. Según datos elaborados por la OCDE, en 2019, ocho países latinoamericanos contaban con más del 25% de personas con nivel terciario en Estados Unidos, entre los que se encontraban Uruguay, Brasil, Perú, Bolivia, Chile, Argentina y Venezuela. Los argentinos y venezolanos alcanzaban proporciones aún más altas: 36% y 48%, respectivamente (OIT, 2019).

Estos flujos migratorios reflejan la dependencia de los sistemas económicos de la región y están relacionados con otros factores, principalmente políticos. Un ejemplo claro es Venezuela, donde, junto con la caída de los precios del petróleo y problemas internos, la política de Estados Unidos tuvo un papel clave en el deterioro acelerado del país. Desde 2015, cuando la nación fue declarada una amenaza para la seguridad nacional de Estados Unidos durante la gestión de Obama, se establecieron las bases para la implementación de medidas coercitivas y un aumento de las tensiones. La situación se agravó a finales de la década pasada, con sanciones, la confiscación de Citgo y otros activos en el extranjero, además de amenazas de uso de la fuerza, estrategia que ha sido recurrente en la situación actual.

Si bien el éxodo de profesionales era un fenómeno cuya evolución precedía la etapa del capitalismo del conocimiento, en esta adquiría aún mayor notoriedad. En un escenario en el que la disposición de fuerza de trabajo para la producción de conocimiento era cada vez más relevante, la emigración de profesionales y técnicos de alta calificación representaba la pérdida de un ac-

tivo fundamental para la inserción competitiva con productos o en procesos de alta complejidad y valor agregado.

Las limitaciones en la disponibilidad de fuerza de trabajo altamente calificada y de infraestructura tecnológica adecuada obstaculizaron la posibilidad de que la inversión extranjera se orientara de manera efectiva hacia la acumulación de capital de conocimiento. Ello se explica por la ausencia, en los mercados latinoamericanos, de agentes con las competencias necesarias para operar tecnologías avanzadas, lo que reducía sustancialmente el atractivo de la región como destino de este tipo de inversiones. En consecuencia, las economías latinoamericanas vieron restringida su capacidad de absorción y difusión de tecnologías, tanto a través de procesos de aprendizaje organizacional como mediante mecanismos de ingeniería inversa.

Como derivación de estas limitaciones, la participación regional en actividades de producción de conocimiento dentro de las cadenas globales de valor se vio significativamente disminuida. Esta exclusión restringió, a su vez, el acceso a mercados de alta solvencia y redujo la capacidad exportadora en sectores intensivos en conocimiento. Asimismo, condicionó la posibilidad de financiar de manera sostenida industrias basadas en capital de conocimiento, cuyo desarrollo exige habitualmente elevados volúmenes de inversión.

El costo de la exclusión de los mercados más solventes no se limitó al plano financiero. Dichos mercados se caracterizan, además, por exigir elevados estándares de calidad a los proveedores que participan en sus cadenas de valor. En este sentido, la limitada inserción de los países latinoamericanos en dichos espacios redujo aún más las oportunidades de incentivar la acumulación de capital de conocimiento, entendida como condición indispensable para satisfacer criterios de competitividad y calidad en el ámbito internacional.

En términos generales, la baja capacidad de la región de acumular capital de conocimiento tuvo entre sus principales expresiones un afianzamiento de la condición periférica de la mayoría de las economías del área. En un contexto en el que el modelo global de acumulación y la gobernanza de las cadenas de valor dependieron, crecientemente, de la capacidad de los actores de acumular capital de conocimiento, América Latina y el Caribe experimentó un deterioro de su habilidad para insertarse, competir y/o negociar con las potencias centrales y con economías emergentes como China. En ese escenario, el carácter dependiente del capitalismo latinoamericano y caribeño adquirió matices aún más complejos. No solo se caracterizó por su posición periférica en las cadenas globales de producción de bienes y servicios, sino también por su posición periférica, en muchos casos marginal, en las redes internacionales de producción y capitalización de conocimiento.

Estado, financiamiento a la I+D y sistemas nacionales de innovación (2000-2019)

En el periodo 2000-2019, el Estado continuó desempeñando un rol clave en el financiamiento a la I+D en América Latina y el Caribe. La proporción entre empresa y Estado en el financiamiento de esta actividad continuó decantándose a favor de este último, balance que continuaba siendo muy diferente a la de los países desarrollados y potencias emergentes.

Un elemento que viabilizó el apoyo público a la actividad investigativa, fue la expansión y consolidación de instituciones especializadas en la promoción y control del financiamiento a la I+D. Estudios de la Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología corroboraron que, dentro de las políticas para la promoción de la generación de nuevo conocimiento básico y aplicado, los fondos de promoción de la investigación científica y tecnológica se afianzaron como los instrumentos más extendidos en la región. Entre este tipo de fondos, se encontraron las líneas de financiamiento del Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCYT) en Argentina, el FONDECYT del CONICYT en Chile, líneas de financiamiento para la investigación provistas por la FINEP en Brasil, los recursos contingentes, condonables y la cofinanciación de proyectos otorgada por COLCIENCIAS en Colombia, el Fondo Clemente Estable y el Fondo de Investigación Aplicada María Viñas ejecutados por la ANII en Uruguay, entre otros ejemplos (Gordon, 2011).

El peso determinante del financiamiento estatal, aunque tuvo un efecto compensatorio sobre las falencias estructurales para la inversión en I+D en el sector empresarial, no superaba las limitaciones de la región para la sostenibilidad del financiamiento a esa actividad. El margen de maniobra de los Estados en el contexto latinoamericano y caribeño fue bastante estrecho, en general, y aún más limitado en contextos desfavorables. Si bien el alza de los precios de los productos básicos, durante el llamado superciclo de las materias primas, propició un contexto sumamente favorable para el gasto público, el fin de este contexto confirmó la vulnerabilidad del Estado para sostener un rol como patrocinador de disímiles actividades socioeconómicas, entre ellas la I+D.

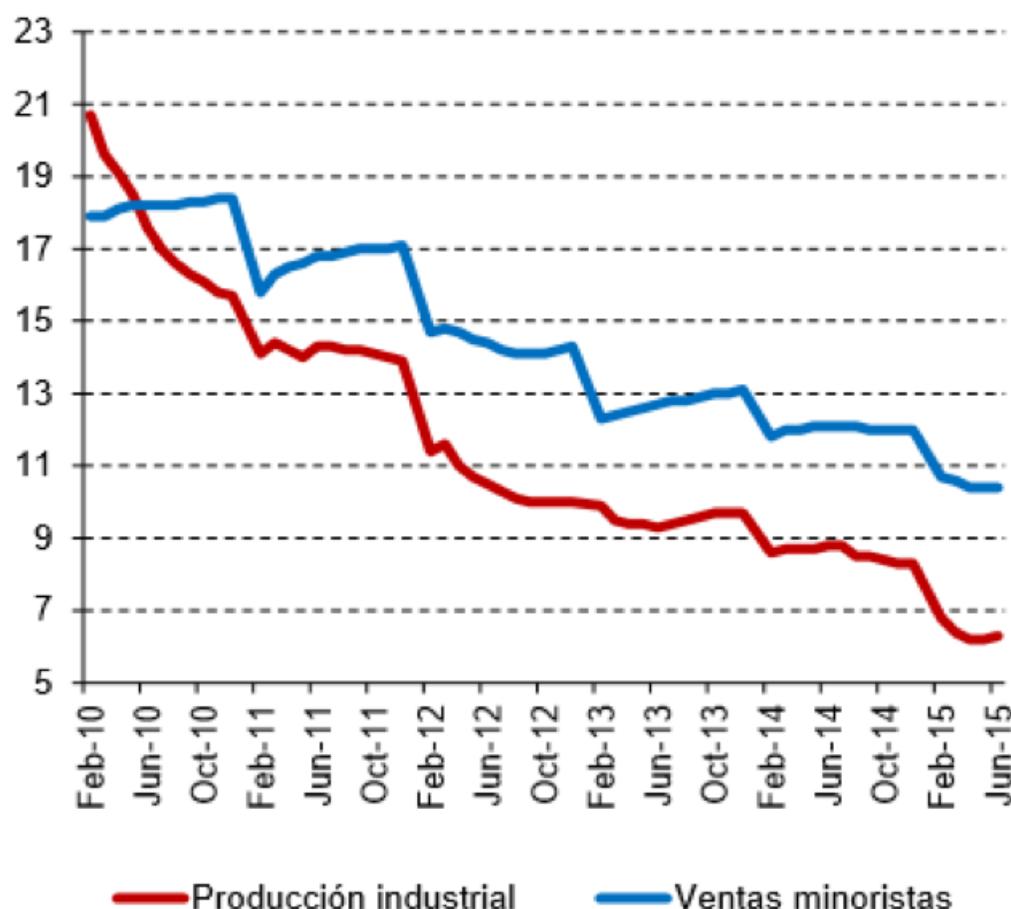
Durante la segunda década del siglo XXI, China mostró una desaceleración de su crecimiento económico, que se manifestó en la ralentización del crecimiento de la producción industrial en el período 2010-2015 (Figura 4) (CEPAL, 2015). Este comportamiento se reflejó en una caída de la demanda china de productos básicos. Paralelamente, los ritmos de recuperación de Europa en esa etapa continuaron siendo lentos, lo cual atentó contra una posible reanimación de la demanda de los *commodities*.

Estos fenómenos económicos influyeron en el fin del llamado súper ciclo de las materias primas, al cual siguió la baja sostenida de los precios de los productos básicos entre el 2012 y el 2016. En el año 2015, los tres principales índices de materias primas, energía, metales y minerales, y agricultura, registraron caídas del 37%, 36% y 35%, respectivamente, con relación al 2011 (CEPAL, 2017).

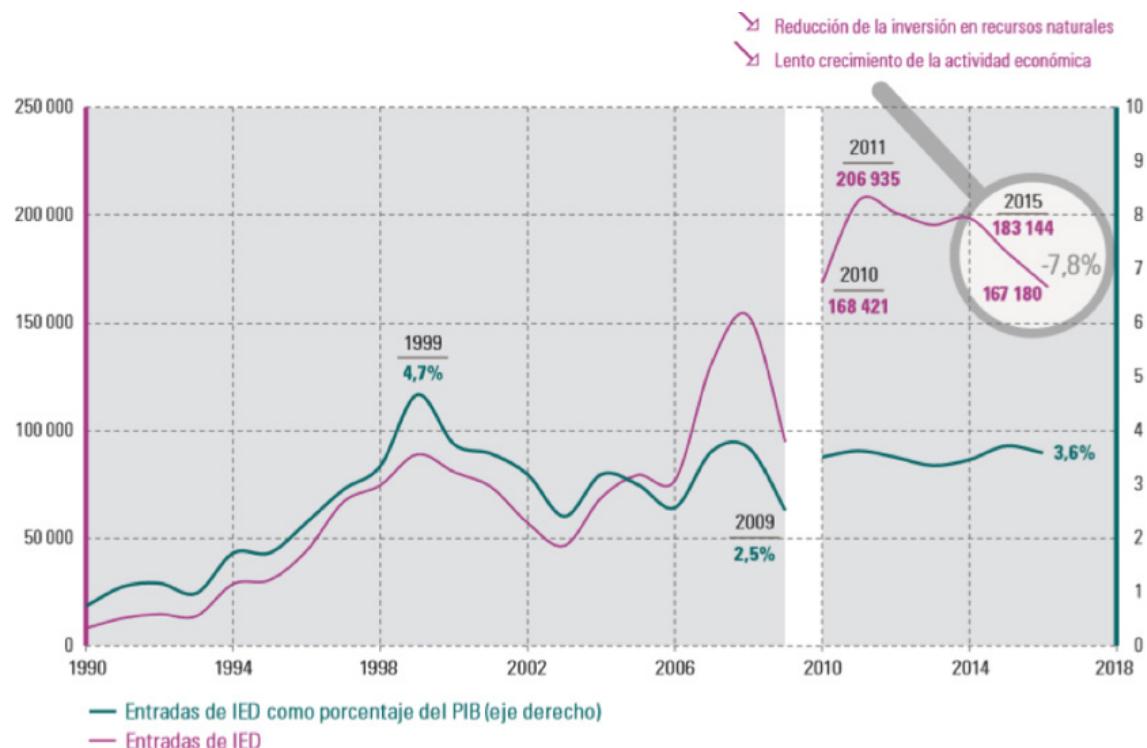
Múltiples indicadores se vieron afectados por esta nueva coyuntura. El valor de las exportaciones en América Latina y el Caribe cayó en un 14% entre el 2012 y el 2015. Los países suramericanos, específicamente, experimentaron una caída del 21% (CEPAL, 2015). Ante esta situación, las expectativas de rendimiento se redujeron y, por ende, la inversión extranjera directa se estancó e inició tendencias a la disminución (Figura 5) (CEPALd, 2017).

Figura 4. Variación anual de la producción industrial y las ventas minoristas de China (2010-2015)

Producción Industrial y las ventas minoristas (2010-2015)



Fuente: CEPAL, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. La encrucijada del comercio regional: diagnóstico y perspectiva, 2015.

Figura 5. Entradas de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe (1990-2016)

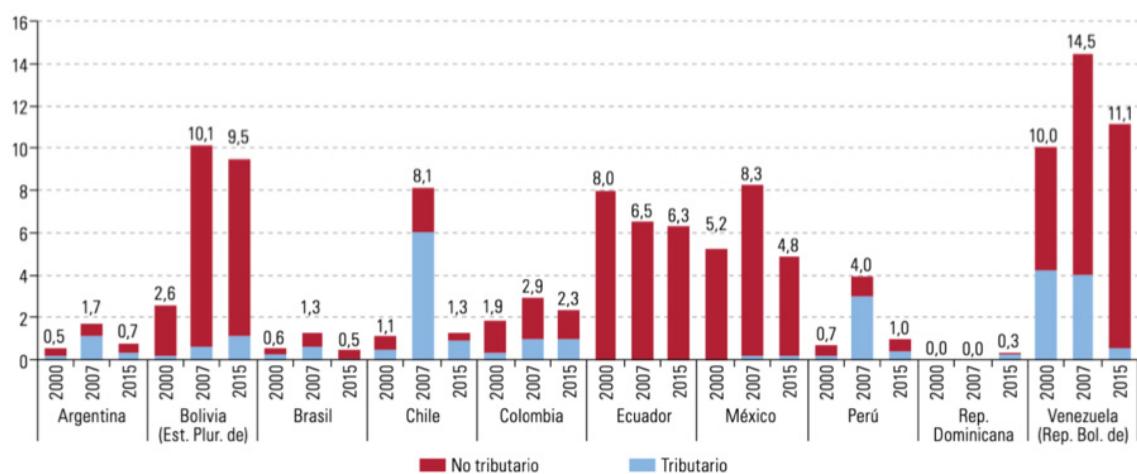
Fuente: CEPAL: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, 2017.

El alza del precio internacional de los productos primarios (de 2003 a 2007) mostró la elevada dependencia fiscal que generaron los ingresos que se obtuvieron de recursos naturales no renovables en varios países de la región (Figura 6) (CEPALb, 2018). La drástica disminución del peso de los ingresos por hidrocarburos y minerales (en porcentajes de los ingresos totales del Estado) respecto de los valores récord alcanzados en 2007, afectó el total de los ingresos fiscales, principalmente en países dependientes de las exportaciones de petróleo como Venezuela y México, así como en los que exportaban minerales, como Chile y el Perú (CEPALb, 2018). Esta dinámica fiscal tuvo un impacto en el financiamiento del Estado a la I+D. Según un informe de la CEPAL del 2021, la reducción del gasto regional en este sector durante la segunda década del siglo XXI, estuvo estrechamente relacionada con la reducción del apoyo gubernamental. Entre el 2013 y el 2019, el porcentaje de participación del Estado en el gasto en I+D disminuyó del 62.5% al 56.5% (CEPAL, 2022).

La volatilidad de los ingresos fiscales que provinieron de recursos naturales no renovables, determinada por una serie de factores que escapaban al control de los gobiernos, como el precio internacional de referencia, transmitía una inestabilidad considerable al financiamiento de la I+D. En un con-

texto tan inestable, el peso preponderante del Estado en el financiamiento a la actividad investigativa tuvo un alcance limitado en la compensación de la baja inversión del sector empresarial. Esta dinámica fluctuante de los recursos destinados a la I+D fue contraproducente para un sector que demandaba la sostenibilidad de las inversiones en el largo plazo.

Figura 6. América Latina y el Caribe (10 países): ingresos fiscales por explotación de hidrocarburos y minerales, 2000, 2007 y 2015



Fuente: CEPAL: *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe. Los desafíos de las políticas públicas en el marco de la Agenda 2030*, 2018.

Al margen de esta falencia de las instituciones públicas, es importante destacar que, durante el periodo 2000-2019, se trazaron políticas y estrategias encaminadas a afianzar el carácter sistémico de la actividad innovadora, en el marco de los territorios nacionales¹. Si bien desde la segunda mitad del siglo XX habían surgido organismos de ciencia y tecnología, quedaban largos caminos por recorrer en cuanto al impulso de vínculos horizontales entre los disímiles actores que intervenían en la ejecución de las políticas de CTI (Albornoz, 2022).

En este contexto, se implementaron instrumentos para la promoción de la conformación de *clusters* y polos tecnológicos. El programa de Proyectos Integrados de Aglomerados Productivos (PI-TEC) del FONTAR en Argentina, el Programa Nacional de Incubadoras y Parques Tecnológicos de FINEP en Brasil, el Programa de promoción de *clusters* de la Fundación Chile, y los Pro-

1 Durante los años noventa, ya tomaba fuerza en la producción bibliográfica el concepto «sistemas de innovación». Esta plantea que la innovación es que involucra diversos actores e instituciones capaces de articularse positivamente en círculos virtuosos, complementándose en la promoción de los procesos de aprendizaje e innovación. En los casos en que esas condiciones se generan a nivel de país se emplea la expresión de «sistema nacional de innovación».

gramas sectoriales y territoriales de innovación de la ANII en Uruguay constituyen valiosas experiencias de políticas en este sentido (Gordon, 2011). Además, se promovió la constitución de redes entre actores, destinadas a facilitar la circulación e intercambio de conocimiento y el aprovechamiento conjunto de infraestructura avanzada. Algunos ejemplos de estas instituciones fueron la Red Brasilera de Tecnología; el programa PROFO de Proyectos Asociativos de Fomento, en Chile; las Alianzas Estratégicas y Redes de innovación para la Competitividad (AERIS), en México; y el Sistema Nacional de Microscopía, en Argentina (Gordon, 2011).

Propiedad intelectual y dependencia del 2000 al 2019: la influencia de los Tratados de Libre Comercio

Como se planteó anteriormente, ya hacia el inicio del siglo XXI, el mundo había experimentado una significativa internacionalización de los derechos de propiedad intelectual (DPI), principalmente mediante el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. En paralelo a este marco regulatorio, la firma e implementación de acuerdos de libre comercio emergió también como mecanismo para extender legislaciones nacionales sobre propiedad intelectual, con normas más estrictas. América Latina y el Caribe fue escenario de este fenómeno. Ya desde las negociaciones del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), fue evidente la postura de EEUU a favor del fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, mediante artículos que promulgaban la ampliación de la materia protegida y la extensión del tiempo de protección (Sánchez et al, 2009).

Al frustrarse la iniciativa, EEUU optó por impulsar contactos bilaterales para la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) con los diferentes países del área. Siguiendo esta hoja de ruta, Estados Unidos firmó TLC con Chile (entró en vigor en 2004), Colombia (entró en vigor en 2011) y Perú (entró en vigor en 2009). De igual forma, se conformó el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, EE.UU. y República Dominicana (CAFTA-DR).

La celebración de estos acuerdos creó las bases para la introducción de DPI más afines con los intereses y normativas estadounidenses. A este objetivo contribuyó la actualización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La firma en el 2018 del acuerdo que lo sustituyó, el T-MEC, significó para México una importante profundización de la protección de la propiedad intelectual (Gobierno de México, 2019).

Los TLC comprendieron un conjunto importante de obligaciones que fueron más allá del ADPIC y de los tratados de la OMPI. El interés y la necesidad de los países latinoamericanos de acceder al mercado estadounidense con-

dicionaron significativamente las negociaciones, aunque las contrapartes del área definieron objetivos y estrategias para mitigar el empuje de la Oficina del Representante de Comercio de EEUU, ente que protagonizó la participación norteamericana (Díaz, 2008).

Entre las principales regulaciones sobre propiedad intelectual, incluidas en los TLC, estuvieron el compromiso de las Partes a la inclusión de las plantas como material patentable, la extensión de la protección de los derechos de autor hasta un mínimo de 70 años después de la muerte del autor, y la incorporación de todas las disposiciones relativas a las medidas tecnológicas de protección y a la responsabilidad de los proveedores de servicios de acceso internet (Díaz, 2008).

El periodo 2000-2019 se caracterizó por una mayor internacionalización y profundización de los DPI. Esta tendencia, en un contexto marcado por los problemas estructurales e institucionales para la producción del conocimiento, como el de América Latina y el Caribe, devino en otro factor que explicó la inserción periférica de la región, en el contexto del capitalismo del conocimiento.

La brecha que persistió entre los países de la región y las economías centrales y emergentes (principalmente de Asia) en cuanto a la solicitud y aprobación de patentes es una evidencia nítida no solo de la dependencia tecnológica, sino también de las asimetrías en cuanto a la capitalización del conocimiento. Hacia 2010, América Latina y el Caribe comprendían solo el 2,8% del total de solicitudes de patentes a nivel global, indicador que decreció a un 1,6% en el 2020, acentuándose su carácter periférico (Figura 7) (CEPAL, 2022).

Figura 7. Solicitudes de patentes, 2010 y 2020 (Número de aplicaciones y porcentajes)

Region	Number of applications		Share of residents (percentages)		Share in the total (percentages)	
	2010	2020	2010	2020	2010	2020
Africa	12 700	16 400	15.7	20.7	0.6	0.5
Asia	1 028 700	2 183 400	73.5	82.9	51.5	66.6
Europe	343 300	357 900	64.8	57.8	17.2	10.9
Latin America and the Caribbean	55 400	52 200	11.7	16.3	2.8	1.6
North America	525 700	631 700	46.9	43.4	26.3	19.3
Oceania	31 600	35 100	12.7	7.7	1.6	1.1
World	1 997 400	3 276 700	61.9	70.3	100.0	100.0

Fuente: CEPAL: *Innovación para el desarrollo. La clave para una recuperación transformadora en América Latina y el Caribe*, 2022.

De esa proporción, el 16,3% de las solicitudes eran realizadas por residentes, cifra que contrastaba con la de Europa (57,8%) y Asia (82,9%), según registros del 2020. El resto de las solicitudes tenían como principal país de origen a

EEUU, el cual acumulaba, por ejemplo, el 29,2% de las aplicaciones en Brasil y el 43,4% en el caso de México (CEPAL, 2022).

La propiedad intelectual, en el marco de las estructuras económicas poco complejas del área, atentó contra la posibilidad de asimilar y generar conocimiento e incorporarlo a procesos de producción mediante innovación en reversa u otras formas de imitación. Además, los DPI contribuyeron a normalizar y afianzar la centralización de la actividad intensiva en conocimiento y de sus resultados en los países desarrollados. Luego, esta dinámica fue otra expresión importante de la naturaleza asimétrica del sistema económico internacional en el marco del capitalismo del conocimiento. Como correlato de este fenómeno, los desembolsos que realizaba la región por utilizar el conocimiento foráneo fueron cada vez mayor al de los cobros por el uso de la propiedad intelectual, lo cual impactaba en la balanza de pagos regional. En 2015, los pagos que debieron realizar las economías de América Latina y el Caribe a no residentes por el uso de la propiedad intelectual fueron de 12,1 mil millones de dólares, mientras que los ingresos apenas fueron de 1,3 mil millones de dólares, dejando un déficit por este concepto de 10,7 mil millones de dólares (Andrés, 2017). Esta creciente desproporción reprodujo y profundizó el patrón dependiente de una región que constataba cómo el acceso a capital de conocimiento, en la forma de DPI, se traducía en mayores desequilibrios de las balanzas de pago y un mayor deterioro de los términos de intercambio.

Sin embargo, este criterio admite y requiere un matiz importante. La internacionalización de las normas de protección de la propiedad intelectual fue una premisa clave de otro proceso que mostró el alcance global de la transición hacia el capitalismo del conocimiento: la internacionalización de la actividad de I+D. Este fenómeno se expresó en la creciente ejecución de invenciones conjuntas entre actores de diferentes países. Un requisito importante para que estas colaboraciones tengan lugar, en el marco de relaciones capitalistas de producción, es la construcción de confianza a partir de regímenes estrictos de protección de DPI (Hechavarriá Cabrera, 2023).

La exclusión de las redes internacionales de producción de conocimiento que emergieron de esta tendencia, usualmente implicó una mayor marginalidad en el sistema económico internacional. Luego, la armonización de regulaciones relativas a la propiedad intelectual no solo constituyó una moneda de cambio para el acceso a mercados por parte de los países subdesarrollados en general, y de los latinoamericanos y caribeños en particular. Fueron también una condición necesaria para la participación en un nuevo y crecientemente

dinámico componente de la división internacional del trabajo, en una era marcada por el capital de conocimiento (Hechavarria Cabrera, 2023).

Cadenas globales de datos y la reproducción de la periferialidad de América Latina y el Caribe

Las actividades relacionadas con los datos dejaron de tener un rol secundario en la producción de bienes y servicios, para convertirse en un componente fundamental del proceso de producción y en un aspecto clave de la actividad económica (UNCTAD, 2019). La extraordinaria cantidad de información detallada, legible por máquinas, que en muchos casos se obtenían de las huellas que dejaban las diversas actividades personales, sociales y empresariales en el espacio virtual, constituyó una premisa crucial para la acelerada expansión de los productos y servicios digitales.

Los datos se erigieron en la materia prima de la llamada economía digital. Su capitalización estuvo asociada a la centralización y procesamiento de grandes volúmenes de datos, para convertirlos en valores de uso que, a su vez, eran demandados por diversos actores, fundamentalmente del sector empresarial. Ya fuera su ubicación, preferencias, relaciones o comportamiento, los usuarios proporcionaban datos que, al ser estructurados y sometidos a procesos de analítica y/o algoritmos, devenían en nuevos conocimientos que luego, eran comercializados en la forma de servicio o productos digitales (UNCTAD, 2019b).

En ese contexto, surgieron nuevas cadenas de valor en torno a actores que prestaban apoyo para la adquisición, almacenamiento, archivo, modelización, análisis y visualización de datos. La conjunción de esas actividades dio lugar a la centralización y estructuración de los datos, que hacían posible la generación de conocimiento a partir del procesamiento de amplios volúmenes de información. Aquellos actores que participaban en las instancias primarias de extracción de datos tenían acceso a información muy limitada en cuanto a volumen, calidad y diversidad. Por tanto, sus posibilidades de generación de valor fueron también escasas.

En el otro extremo de la «cadena» se encontraban las plataformas digitales. Estas ofrecieron mecanismos basados en Internet, que permitieron la interacción entre los múltiples actores que confluyan en ellas. Más allá de las diversas clasificaciones de las que pueden ser objeto (UNCTAD, 2019b), un rasgo común y relevante de las plataformas fue que, al ser espacio común de volúmenes elevados de usuarios, fueron centralizadoras por excelencia de grandes cúmulos de datos. Ello les dio una ventaja competitiva sobre el resto de actores en las cadenas de datos. Además, las compañías que lograron establecerse

en el sector se vieron beneficiadas por fuertes barreras de entrada de nuevos competidores. Esto se debió a que renunciar a una plataforma suponía abandonar mensajes, publicaciones y/o fotografías acumulados durante años, lo cual desincentivaba el cambio de plataforma (UNCTAD, 2019b).

Esta dinámica otorgó a las empresas líderes condiciones excepcionales para ejercer la gobernanza sobre las cadenas globales de datos. La apropiación del valor de los productos digitales se concentró abrumadoramente en las firmas propietarias de dichas plataformas, creando también las condiciones para reproducir el control de las cadenas a través de mecanismos financieros. Las fuentes de datos, es decir, los eslabones básicos de la cadena, apenas captaron parte del valor económico que contribuyeron a crear, además de que tuvieron poco o ningún control sobre la forma en que se utilizaban (UNCTAD, 2019b).

Estas redes de producción de conocimiento, basadas en tecnologías digitales, alcanzaron una dimensión internacional que se extendió hasta donde llegó la infraestructura de las TIC. Las plataformas digitales adquirieron así una proyección global y mejoraron aún más su posición privilegiada para recopilar datos a gran escala. De esta forma, afianzaron su condición monopólica y ejercieron un mayor poder de mercado a través de adquisiciones estratégicas, la expansión de su alcance a nuevos sectores y la presión sobre los formuladores de políticas (UNCTADb, 2021).

Esta internacionalización de «cadenas de valor de los datos» manifestó asimetrías quizás más profundas que las mostradas por las cadenas de producción de bienes y servicios tradicionales. La mayoría de los países emergentes que se insertaron en las redes de producción digital lo hicieron como proveedores de datos, con poco o nulo procesamiento; mientras, las plataformas digitales se agruparon en un conjunto pequeño de países (UNCTAD, 2019b).

La economía digital estuvo liderada de manera sistemática por Estados Unidos y China. Esos dos países representaban el 75% de todas las patentes relacionadas con las tecnologías de cadenas de bloques (*blockchain technology*), el 50% del gasto mundial en Internet de las cosas y más del 75 % del mercado mundial de la computación en la nube dirigida al público. Además, lo que es quizá más extraordinario, representaban el 90% de la capitalización de mercado de las 70 plataformas digitales más grandes del mundo. La cuota de Europa fue del 4 % y la de África y América Latina y el Caribe juntas, solo del 1% (UNCTAD, 2019b).

Si se compara la estructura centro-periferia que ha caracterizado a las cadenas globales de datos con la de las tradicionales cadenas de producción de bienes y servicios, se puede observar que la concentración geográfica de las principales compañías de tecnología digital, fue mayor que la de las gran-

des firmas de los sectores tradicionales. Por ejemplo, alrededor de dos tercios de las empresas matrices de las multinacionales digitales y casi el 40% de sus filiales estaban en los Estados Unidos, en comparación con el 20% de las matrices y filiales de otras grandes empresas multinacionales tradicionales (UNCTADb, 2017).

A esto se sumó que los procesos de acumulación del capital en las cadenas de valor digitales, presentaron patrones aún más asimétricos que las tradicionales cadenas de producción de bienes y servicios. Las grandes transnacionales del sector de las TIC mostraron un dinamismo mucho mayor que el de las grandes compañías de sectores tradicionales. Las ventas totales de las 100 principales transnacionales digitales fueron casi un 160% más altas en 2021 que en 2016, mostrando un aumento promedio de 21% por año. En igual periodo, los ingresos netos aumentaron un 23% al año con un aumento significativo del 60% entre 2020 y 2021. Este desempeño contrastó con una tendencia esencialmente plana para las 100 principales multinacionales tradicionales, excluyendo las del sector tecnológico (UNCTAD, 2022).

Esta acumulación acelerada de capital se explicó, en buena medida, por la configuración de la producción internacional relativamente «ligera» que presentaron las transnacionales basadas en tecnologías digitales. En comparación con las compañías tradicionales, las empresas basadas en las TIC ocuparon mayores cuotas de mercado en el exterior con menores activos y empleados fuera de su país de origen. Hacia el 2015, las corporaciones enfocadas en actividades tradicionales mostraban, en promedio, una proporción equilibrada de activos y ventas en el extranjero. En cambio, las empresas multinacionales tecnológicas realizaban el 73% de sus ventas en el extranjero, mientras solo el 41% de sus activos se encontraban fuera de su país de origen (Figura 8) (UNCTAD, 2022).

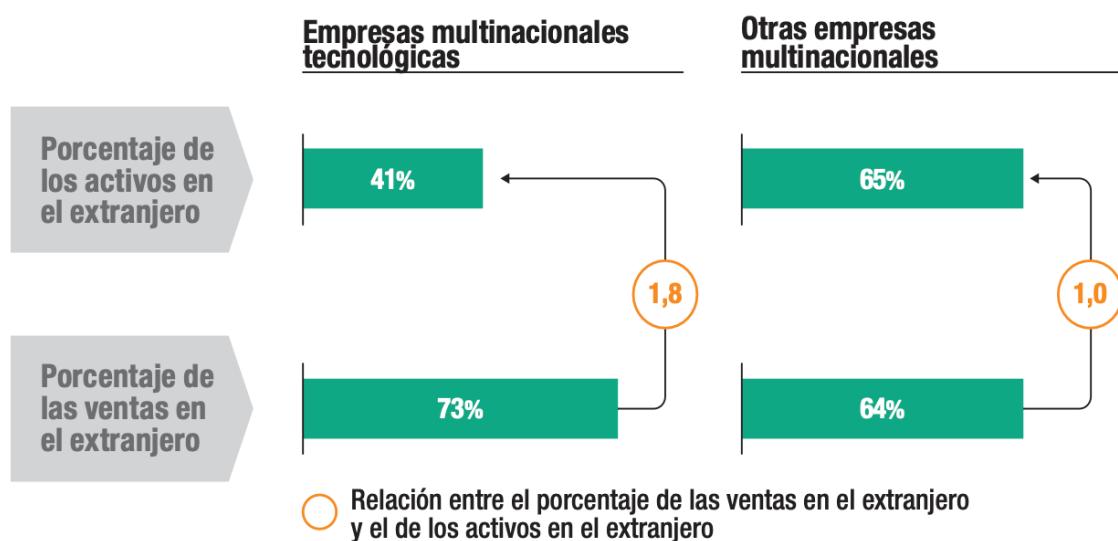
En 2019, la tenencia de efectivo de las multinacionales basadas en tecnologías digitales representaba alrededor del 30% de los activos totales, proporción que doblaba a la del resto de las multinacionales (en promedio). Una gran parte de esas tenencias de efectivo provenían de ingresos obtenidos en el exterior, cuyo retorno en forma de inversión era menor que el de los sectores tradicionales (lo que, en buena medida, se explica por la situación descrita en el párrafo anterior). Esta dinámica sugirió que, al menos en términos de acceso a financiamiento externo, la transnacionalización del capital conducida por corporaciones basadas en tecnologías digitales contribuyó menos a la inversión en capacidades productivas en otros países que la transnacionalización conducida por empresas líderes en industrias tradicionales (UNCTADb,

2017). Este es un elemento que reforzó el patrón asimétrico de la internacionalización derivada de las redes globales de datos.

La posición de América Latina y el Caribe en las cadenas digitales de valor tuvo un marcado carácter periférico. Hacia el 2018, de las 100 principales plataformas digitales, solo Mercado Libre representaba a la región, con cuotas de mercado que distaron de las ocupadas por las corporaciones originarias de países desarrollados. De hecho, solo siete «superplataformas» (Microsoft, Apple, Amazon, Google, Facebook, Tencent y Alibaba) ostentaban dos tercios del valor del mercado a nivel global (UNCTAD, 2019a).

Las características particulares de los datos hacen que la cuantificación de su valor sea sumamente compleja (López-González, 2021). Por ello, una de las principales aproximaciones a ese indicador es la del mercado de los productos digitales. En América Latina y el Caribe, el principal mercado de productos digitales de la región fue el brasileño. Sin embargo, su inferioridad con respecto a los de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea no solo era abrumadora según datos del 2016, sino también mostró un crecimiento muy inferior en el periodo 2016-2019 al de las mencionadas economías desarrolladas (Figura 9) (UNCTADb, 2021).

Figura 8. Proporción media de los activos y las ventas en el extranjero de las empresas multinacionales incluidas en la lista de las 100 principales multinacionales de la UNCTAD, 2015



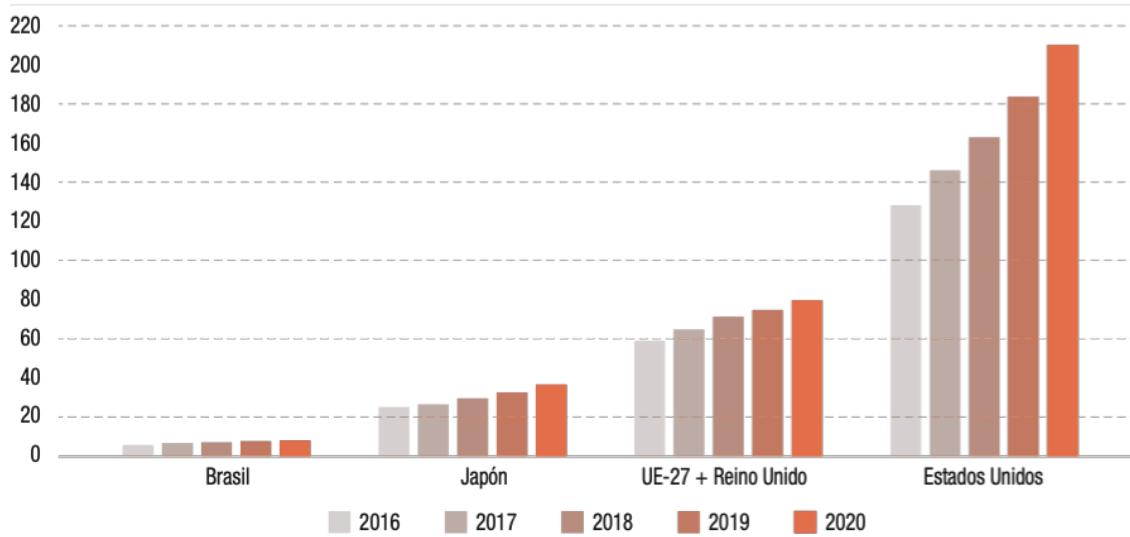
Fuente: UNCTAD: *Invest Trend Monitor No.41*, 2022.

Más allá del rezago de la región en infraestructura (baja presencia de centros de datos y tecnología 5G, por ejemplo), la inserción de América Latina y el Caribe como productor de «datos brutos» (UNCTAD, 2019a) e ínfima participación en la generación de productos y servicios digitales fue un componente

fundamental del fenómeno de la dependencia. La brecha en términos de tasas de ganancia y acumulación de capital entre las empresas dominantes de las cadenas globales de datos y las corporaciones de sectores tradicionales, anuncia un panorama poco alentador para aquellos países que están al margen de la economía digital.

Si bien América Latina y el Caribe evolucionaron hacia la ampliación del comercio electrónico y hacia la homologación de políticas y regulaciones en materia de tecnologías digitales, estos avances no potenciaron necesariamente a la región como productora, sino como mercado de los productos y servicios digitales. Por ende, esta situación, lejos de revertir la condición periférica de los países del área en las cadenas globales de datos, fue funcional a la reproducción de ese patrón.

Figura 9. *Valor de los mercados de datos, en economías seleccionadas, 2016-2020 (millones de euros)*



Fuente: UNCTAD: *Digital Economy Report 2021. Cross-border data flows and development: For whom the data flow.*

Conclusiones

La transición hacia el capitalismo del conocimiento constituye una reconfiguración estructural de las economías centrales y, de manera concomitante, una mutación en los patrones de acumulación de capital a escala global. En este marco, el conocimiento se erige como recurso estratégico en la organización de la producción y en la apropiación de sus resultados, lo que implica un desplazamiento relativo en la jerarquía internacional: las economías con capacidades limitadas para generar y capitalizar conocimiento no solo permanecen en posiciones periféricas, sino que pueden ver acentuada su condición de marginalidad. En consecuencia, la dependencia de los países

periféricos se redefine, estructurándose ahora en torno a la capitalización del conocimiento como dimensión central de las dinámicas contemporáneas de acumulación.

Disímiles factores estructurales e institucionales limitaron la capacidad de América Latina y el Caribe de acumular capital de conocimiento y producir conocimiento en el periodo 2000-2019. La falta de imbricación entre las actividades intensivas en conocimiento y el tejido empresarial dificultó la capitalización del conocimiento. Esta situación derivó en un círculo vicioso en el que la falta de inversión en Investigación y Desarrollo, limitó la competitividad de las compañías regionales; luego, estas veían reducidas sus posibilidades de insertarse en mercados dinámicos y, finalmente, mantenían una restricción financiera considerable que reducía sus posibilidades en proyectos de I+D. Esta dinámica afianzó la posición marginal de la región en la atracción y generación de capital de conocimiento y depositó en el Estado la principal carga del financiamiento a la innovación y la ciencia.

Sin embargo, las instituciones públicas presentaron notables limitaciones para fungir como el principal patrocinador de la I+D en ALC. Las fluctuaciones en los ingresos fiscales se reflejaron en el gasto público y, por ende, en el financiamiento a la producción de conocimiento. Además, en agendas públicas marcadas por desafíos urgentes, fue sumamente difícil dar prioridad a la inversión en sectores con grados considerables de incertidumbre y con dilatados retornos de inversión, como lo son muchas actividades de ciencia y tecnología.

En un contexto marcado por problemas estructurales e institucionales para la producción del conocimiento, la internacionalización de los Derechos de Propiedad Intelectual contribuyó a reproducir y profundizar la inserción periférica de América Latina y el Caribe. La brecha entre los países de la región y las economías centrales, en cuanto a la solicitud y aprobación de patentes, afianzó la dependencia tecnológica y financiera de las economías del área, y el carácter asimétrico de la apropiación de la producción de conocimiento.

El carácter profundamente asimétrico de las cadenas globales de datos y la apropiación desigual del valor de los productos digitales, fue un rasgo distintivo de la relación centro-periferia en el período estudiado. La condición periférica y, en muchas ocasiones, marginal de los países subdesarrollados en las cadenas globales de datos, expresó, en buena medida, su posición también periférica en los procesos globales de acumulación. Por ende, esta relación fue un factor clave para entender la reproducción del subdesarrollo y la dependencia en la más reciente evolución del sistema económico internacional.

Referencias

- Abbott, F. (2007). *The problems of intellectual property in Latin America and how to address them*. Naciones Unidas.
- Albornoz, M. (2011). *La ciencia, la tecnología y la innovación en Iberoamérica*. http://docs.politicascti.net/documents/Comparativos/Albornoz_EEC_2011.pdf
- Alpízar, A. G. L. (2017). Tendencias del patentamiento en América Latina y el Caribe: Una aproximación desde Cuba. *Revista Cubana de Economía Internacional*, (2), 42–66. <https://www.researchgate.net/publication/321111135>
- Barrere, R., Luchilo, L., & Raffo, J. (2004). *Highly skilled labour and international mobility in South America*. OCDE.
- Canales, A., Fuentes, J., & de León, C. (2019). *Desarrollo y migración: Desafíos y oportunidades en los países del norte de Centroamérica* (Publicación de Naciones Unidas). Ciudad de México.
- Carlson, B. (2002). *Educación y mercado de trabajo en América Latina y el Caribe: ¿Qué nos dicen las cifras?* (Publicación de Naciones Unidas). Santiago de Chile.
- CEPAL. (1992). *Educación y conocimiento: Eje de la transformación productiva con equidad*. Naciones Unidas.
- CEPAL. (1996). *América Latina y el Caribe, quince años después: De la década perdida a la transformación*. Naciones Unidas.
- CEPAL. (2001). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*. Naciones Unidas.
- CEPAL. (2004). *Panorama de la gestión pública*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2011a). *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe: Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2011b). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2010–2011: Modalidades de inserción externa y desafíos de política macroeconómica en una economía mundial turbulenta*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2013). *The digital economy for structural change and equality*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2015). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: La encrucijada del comercio regional: diagnóstico y perspectiva*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2016). *Innovation and internationalization of Latin American services*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2017a). *Estado de la banda ancha en América Latina y el Caribe*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2017b). *Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe*. Publicación de Naciones Unidas.

- CEPAL. (2017c). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2017*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2017d). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2018a). *La ineficiencia de la desigualdad*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2018b). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe: Los desafíos de las políticas públicas en el marco de la Agenda 2030*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2019). *Logros y desafíos de la integración centroamericana: Aportes de la CEPAL*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2020a). *A digital path for sustainable development in Latin America and the Caribbean*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2020b). *Los desafíos de la integración en el mundo de la pospandemia*. Boletín de Comercio Exterior del MERCOSUR, (3). Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2020c). *Perspectivas económicas de América Latina y el Caribe 2020: Transformación digital para una mejor reconstrucción*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2022a). *Ciencia, tecnología e innovación: Cooperación, integración y desafíos regionales*. Publicación de Naciones Unidas.
- CEPAL. (2022b). *Innovación para el desarrollo: La clave para una recuperación transformadora en América Latina y el Caribe*. Publicación de Naciones Unidas.
- Díaz, Á. (2008). *América Latina y el Caribe: La propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio*. Publicación de Naciones Unidas.
- Domínguez López, E. (2025). Knowledge Capitalism, Hegemonic Transition, and Elections in the United States. *Perspectives on Global Development and Technology*, 24(1-2), 32-56. <https://doi.org/10.1163/15691497-12341698>
- Dos Santos, T. (2002). *Teoría de la dependencia: Balance y perspectivas*. Plaza y Janés.
- Furtado, C. (1969). *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI Editores.
- Gobierno de México, Secretaría de Economía. (2019, 1 de julio). *Reporte TMEC No. 04: Propiedad intelectual*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/472944/Reporte-TMEC_n04-esp_20190701_a.pdf
- Gordon, A. (2011). *Políticas e instrumentos en ciencia, tecnología e innovación: Un panorama sobre los desarrollos recientes en América Latina y el Caribe*. <https://repositorio.minciencias.gov.co/entities/publication/3b101873-64d4-400b-b814-5fed35182c6>
- Growth Lab. (s.f.). *Atlas of Economic Complexity*. <https://atlas.cid.harvard.edu/data-downloads>
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2014). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity*. The MIT Press.
- Hechavarría Cabrera, C. L. (2023). Internacionalización de la producción de cono-

- cimiento: participación de América Latina y el Caribe. *Revista Cubana de Economía Internacional*, 10(2), 120–137. <http://www.rcei.uh.cu>
- Herreros, S., & Durán, J. (s.f.). *Reprimarización y desindustrialización en América Latina y el Caribe: Dos caras de la misma moneda*. https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion_sebastian_herreros_y_jose_duran.pdf
- Immelt, J., Govindarajan, V., & Trimble, C. (2009). How GE is disrupting itself. *Harvard Business Review*, 87, 56–65. <https://hbr.org/2009/10/how-ge-is-disrupting-itself>
- Laperche, B. (2019). *Enterprise knowledge capital*. World Intellectual Property Organization. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_944_2019.pdf
- Li, T., & Du, D. (2013). The evolution of global cross-border R&D investment: A network analysis integrating geographical thinking. *Applied Geography*, 158, Article 102982.
- López-González, J. (2021). *Trade and cross-border data flows*. OECD Going Digital Toolkit Notes, 11.
- Muñoz Izquierdo, C., & Márquez Jiménez, A. (2000). Indicadores del desarrollo educativo en América Latina y el Caribe y de su impacto en los niveles de vida de la población. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 2(2). <https://redie.uabc.mx/redie/article/view/58>
- National Center for Science and Engineering Statistics. (2022). *Foreign R&D reported by IT-related industries account for about half or more of U.S.-owned R&D performed in India, China, Canada, and Israel*. <https://ncses.nsf.gov/pubs/nsf22328>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT), Oficina Regional para América Latina y el Caribe. (2019). *Panorama laboral 2019: América Latina y el Caribe*. Publicación de Naciones Unidas.
- Patel, P., & Pavitt, K. (1991). Large firms in the production of the world's technology: An important case of «non-globalisation». *Journal of International Business Studies*, 22(1), 1–21.
- Peña, L. (2016). El modelo global de acumulación y la inserción externa de la economía cubana en la economía mundial: Algunos criterios respecto al impacto de la posible normalización de las relaciones económicas Cuba-Estados Unidos. *Economía y Desarrollo*, 156, 131–141.
- RICYT. (2023a). *Gasto en I+D por sector de financiamiento 1990–2021*. https://app.rickyt.org/ui/v3/comparative.html?indicator=GASIDSPER&end_year=2021&start_year=1990#charttitle
- RICYT. (2023b). *Gasto en I+D por sector de ejecución 1990–2021*. https://app.rickyt.org/ui/v3/comparative.html?indicator=GASIDSEPER&end_year=2021&start_year=1990
- San Martín, Á. (2022). *La inserción laboral de los universitarios latinoamericanos en el mercado de trabajo*. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7696026.pdf>

- Sánchez Daza, G., et al. (2009). *América Latina y el Caribe en la economía y sociedad del conocimiento: Una revisión crítica a sus fundamentos y políticas*. CLACSO.
- Sánchez Ramírez, C. M. (2021). *Knowledge capitalism and state theory: A «space-time» approach explaining development outcomes in the global economy*. Palgrave Macmillan.
- UNCTAD. (2003). *Trade and development report 2003*. Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2006). *Globalization of R&D and developing countries*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2010). *Technology and Innovation Report*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2011). *Technology and Innovation Report*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2012). *Technology and Innovation Report*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2013a). *Informe sobre la Economía de la Información 2013. La economía de la nube y los países en desarrollo*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2015). *Technology and Innovation Report*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2017a). *World Investment Report 2017*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2017b). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2017. La inversión y la economía digital: mensajes clave y panorama general*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2017c). *Informe sobre la Economía de la Información 2017. Digitalización, comercio y desarrollo*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2018). *Technology and Innovation Report*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2019a). *Informe sobre la Economía de la Información 2019. Creación y captura de valor: repercusión para los países en desarrollo*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2019b). *Informe sobre la Economía Digital 2019. Creación y captura de valor: repercusión para los países en desarrollo*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2019c). *Transnational Corporations: Investment and Development*, 26(3).
- UNCTAD. (2021a). *Technology and Innovation Report*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2021b). *Digital Economy Report 2021. Cross-border data flows and development: For whom the data flow*. Publicación de Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2022, abril). *Global Investment Trends Monitor No. 41: Multinational enterprises in the digital economy are transforming international trade and investment*. https://unctad.org/system/files/official-document/diaeainf2022d3_en.pdf
- Wallerstein, I. (2004). *World-systems analysis: An introduction*. Duke University Press.
- WIPO. (2019). *Report 2019: The Geography of Innovation: Local Hotspots, Global Networks*. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Return to nature in Latin America: Challenges of big data and artificial intelligence for Latin America integration in the transition from Knowledge Capitalism to posthumanism

Carlos Sánchez

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)
México

Enrique Roig

Universidad Nacional de Cuyo (UNCUYO)
Argentina

Abstract: The emergence of a new technological and productive base focused on the development of the microprocessor and its articulation with organizational and work management forms linked to the valorization of the cognitive and creative capacities of the workforce allowed the unfolding of a new phase of development, or Knowledge Capitalism, enabling the overcoming of the crisis of Fordism-Keynesianism. This new economic structural base sustained the rise of the sphere of financial capital through big data and artificial intelligence, shaping a surveillance capitalism and its coercive state in the decline of its neoliberal modality. The current transition to a new global order poses serious challenges for the Latin American region, which appears to lack its own project for insertion and integration into the current landscape. The challenge takes on two dimensions of analysis: a social one linked to the absence of a historical subject of transformation; and a technological one, which is explored in this text as a transition towards posthumanism as a scenario of transcendence of the capitalist mode of production.

Keywords: Capitalism; Knowledge; Latin America; Neoliberalism; Posthumanism.

Resumen: La emergencia de una nueva base tecno – productiva centrada en el desarrollo del microprocesador y su articulación con formas organizativas y de dirección del trabajo vinculadas con la valorización de las capacidades cognitivas y creativas de la fuerza de trabajo, permitieron el desenvolvimiento de una nueva fase de desarrollo o Capitalismo del Conocimiento permitiendo la superación de la crisis del fordismo – keynesiano. Esa nueva base económico estructural sustentó el auge de la esfera del capital financiero a través del big data y la inteligencia artificial, configu-

rando un capitalismo de vigilancia y su Estado coercitivo en el declive de su modalidad neoliberal. El actual pasaje hacia un nuevo orden global impone serios retos para la región Latinoamericana, que aparece sin un proyecto propio de inserción e integración en el panorama actual. El reto adquiere dos dimensiones de análisis: una social vinculada con la ausencia de un sujeto histórico de transformación; y una tecnológica, que se explora en el presente texto como tránsito hacia el posthumanismo como escenario de trascendencia del modo de producción capitalista.

Palabras clave: Capitalismo; Conocimiento; Latinoamérica; Neoliberalismo; Posthumanismo.

Introduction

The current phase of development or Knowledge Capitalism has been characterized by intensive production and use of knowledge as the main source of the dynamics of the industrial cycle centered on the electronics and telecommunications sector. This process made possible the overcoming of the structural crisis of capitalism in the seventies and the encounter of new increases in the rate of industrial profit in the United States since the eighties of the twentieth century.

The appropriation and valorization of new technological developments by the sphere of financial capital, particularly the expansion of computing capacity brought about by the invention of the microprocessor and the acceleration in data processing and analysis made possible by the development of software, allowed it to establish a set of financial innovations increasingly focused on the needs and preferences of individuals to be satisfied through free market instruments as a characteristic of the neoliberal mode of development.

Hence, this paper associates and exposes the explosion of Big Data as a result of the relentless pursuit of extraordinary profits by the sphere of financial capital as a process progressively transferred from the real world to cyberspace and its accelerated analysis by means of high – powered software focused on artificial intelligence. Thus, inaugurating both a capitalism and a surveillance State in the current phase of development; having as breaking points, both the economic crisis of the bursting bubble of the .com enterprises in 2001-2002, as well as the political – military crisis of the collapse of the twin towers of the World Trade Center in New York in 2001.

Latin America appears especially vulnerable to the current accelerated processes linked to financialization underpinned by the development of disruptive technologies in the West and East, such as artificial intelligence, quantum computing and 5G telecommunications. The inability for structural change

or *wasted decade* by neo – developmentalist governments to change the correlation of forces within the historical blocs in South America, in an attempt to search for post – neoliberal development paths, has widened and deepened the development gap and facilitated the emergence of bizarre neoliberalisms as in the case of Argentina.

This current situation in Latin America makes necessary the formulation of a new *anthropological a priori* that allows the breakdown of the ideology of the social success of the individual through the logic of the market. The recomposition of the social fabric in terms of the construction of a new morality of protest and its mobilization and organization sustained over time. Radical changes are required in the dense set of philosophical, cultural, aesthetic, poetic, economic, political and social planes, to make tangible the production of a new hegemony and the establishment of a post – neoliberal States. In synthesis, Latin America requires an untying and a *return to nature* in order to break with its historical subordinate insertion in the current transit towards a new Global Order.

This contemporary global and regional phenomenon is framed in a transit towards a feasible post – humanism, in which from the development of the productive forces deployed in Knowledge Capitalism it is possible to expand the storage capacities of human memory from the implementation of devices derived from the boom of the current industrial sector of electronics and the storage and accelerated processing of data mediated by artificial intelligences. This poses new challenges to the viability of the current dominant mode of production, configuring post – capitalist and post – humanist scenarios as discussed below.

1. Emergence of big data and artificial intelligence and establishment of surveillance State in Knowledge Capitalism

Big Data, understood as a set of structured and unstructured information that can potentially be stored, processed and analyzed for strategic purposes, was triggered by the boom of the international financial system in the United States during the 1980s. The need of the financial capital sphere to maximize its profits requires the efficiency and acceleration of the financial processes associated with this objective, so it uses a series of technologies to collect and analyze information in order to profile and characterize individuals and social sectors under its economic influence (Lewis, 2014).

The germ of this phenomenon can be traced to the emergence of the shadow banking system in the United States. This banking system, parallel to commercial banking, outside Keynesian regulation and taking advantage of the data processing capacity of the microprocessor and the development of

software, allowed the sphere of financial capital to develop the innovation of mortgage securitization (Financial Crisis Inquiry Commission, 2011). This consists of combining thousands of mortgages in a single exchange, evaluating its status (payment or non-payment) based on probabilistic and statistical methods, inoculating the principles of uncertainty, opacity and speculation to the evaluation of the whole of the exchange (Otte, 2010).

This triggered the need for massive collection of individual data by banking and financial agents, and with it the capacity to store, process, systematize and analyze them in order to maximize the individual's value. Based on a precise characterization of its potential customers, the banking system can offer a series of personalized services, such as mortgage, automobile and educational financing; life, health and unemployment insurance; tourism and entertainment services, among other.

This has meant the progressive absorption of interest in social issues and the resolution of social problems via the market in general and financialization in particular. Social problems such as health, education, housing, and employment, began to be filled in the market space to the detriment of the State, taking advantage of the explosion in the production of personal and social data to form Big Data, and its processing and analysis for capitalist purposes (Harari, 2015).

Around the rise of Big Data and the capitalist valorization of individual and social information, orbit a series of technological and social problems such as: the possession of the infrastructure and materiality needed to carry out the storage of data, the design and development of software with the ability to analyze such amount of information, the attraction by the financial capital of highly specialized individuals in the field (high skilled migration), the production of new scales such as global and cyberspace, the guarantee of privacy of personal data in these new scales, mainly of investors, among others.

The ability of the shadow banking system to pull in extraordinary financial resources enabled a large range of emerging technology companies in the electronics and telecommunications sectors. This new industrial core shaped and molded global production networks driving the rise of a new phase of capitalist development or Knowledge Capitalism since the eighties of the twentieth century. A set of computer companies that deployed in the cyberspace of the Internet took advantage of the material support provided by the first industrial core, shaping the bubble that would burst in the crisis of the punto-com technology companies in 2001–2002.

The favorable outlook for the future provided by the ascending stage of the new phase caused investors to become euphoric about securities associated

with technology companies, which did not necessarily have business models that would provide sustainability and financial returns in the long term. The overtrading of these assets, i.e. speculation or overestimation of their future returns and excessive leverage, generated a bubble or mania that would lead to a panic situation in the absence of increasing returns in the cyberspace technology sector, resulting in the bursting or crash after an increase in the interest rate policy imposed by the Federal Reserve in 2001.

The pressure from venture capitalists on technology companies to obtain extraordinary profits in the technology sector led firms such as Google to inaugurate what Zuboff (2020) labels as surveillance capitalism based on the valorization of the «behavioral surplus». Behavioral surplus refers to a set of data collateral to the search text, such as time, location, gender, age, search history, among others. This information allows the algorithms that analyze it, now powered by artificial intelligence (AI), to elaborate an increasingly accurate profile of the tastes and preferences of users. This result in a high degree of probability that customers will choose to access the advertising presented by the search engine, enabling a virtuous circuit between data, advertising and extraordinary profits, in which the information of cybernauts becomes the main raw material of this process of capitalist valorization.

In parallel, the collapse of the twin towers of the World Trade Center in New York in 2001, accelerated the imposition of a surveillance State implemented by the Central Intelligence Agency and the National Security Agency of the United States, taking advantage of the possession of this government and its companies of an important part of the telecommunications infrastructure that makes possible the deployment of the Internet on a global scale (Snowden, 2019). Submarine cabling, satellite positioning systems, and storage centers are part of the hardware that contains the Big Data; while high – powered software allows processing and analyzing massive amounts of information in order to perform cyberespionage tasks of citizens and governments around the world.

In this way, what in its beginnings represented the production of the Internet on the scale of the virtual as a free, anonymous, collaborative and creative social space, isolated from the most distinctive features of the logic of capital: the division of society into social classes and its socio – digital division of labor, the alienation of the means of production and the product of collective labor and its value, that is to say a digital communism; became progressively conquered and absorbed by the logic of the market and its capitalist vigilant State. This is the most accelerated transit of a social space that the history of humanity has witnessed, from a primitive – digital communism to a surveillance capitalism, without intermediate phases and without cyber – social revolution.

Thus, the influence capacity of Big Data analysis through artificial intelligence, facilitates the system to shape the decisions of individuals as consumers in the market, as well as voters at the polls. This configures a scenario of questioning the so – called rationality of the Smithian individual and his actions in the sphere of the economy, and deepening the «natural» compatibility between democracy and capitalist society as Roig (2005) states: a democracy sufficiently flawed to be compatible with the interests of financial capital (p. 54).

The progressive implementation of artificial intelligence only not in the sphere of financial capital, but its establishment in the sphere of productive capital, has the potential to displace on a large scale a series of both specialized and unspecialized jobs because of the strengthening of the regenerative capacity of AI. Robotization of tasks linked to the middle and lower links of global production networks, such as the manufacture and assembly of industrial products, as well as the conception and design of products with high added cognitive value and the supply of services linked to it, combine a series of productive activities from which the subordinate classes can potentially be displaced. This is a massive employment annihilation, rapidly narrowing the opportunity gap for the creation of new jobs, which would take place only through ultra – specialization.

The result of the above phenomenon would be the establishment of a super – eliticized society for which the very existence of subaltern groups would tend to lose meaning due to the end of their exploitation and extraction of surplus value. This would imply the vanishing of the social relations of capitalist production, particularly the social division of labor first and the division of society into social classes later. That is, the overcoming of capitalism and the transition to a new phase by the ruling class itself and not by the proletarian class in a situation of revolution: the logic of class struggle in cyberspace applied in the real world.

The progressive development and deployment of a series of disruptive technologies centered on AI, quantum computing and telecommunications, would lead not to a new phase of development of capitalism but to the strengthening of imperialism prior to the overcoming of the current mode of production. This limit scenario of annihilation of employment and of the very existence of the subaltern class opens the need to rethink the organization and social mobilization in the context of a globalization characterized by poverty and social inequality. In this scenario, the United States accentuates its dominant position in cyberspace and in the Global North, from the possession of the physical infrastructure that makes possible the deployment of the Internet.

2. Return to nature and Latin America integration

Latin America is especially vulnerable to the process described above due to a very weak development of its scientific and technological sector in the field of AI, contributing only with 0.21% of granted patents of world total (Maslej, et al., 2024). The absence of technological – digital sovereignty in Latin America, i.e. its lack of ownership and control of the materiality of the Internet, determines its subordinate position in the International System of States Hegemony. The center – periphery relationship is deepening, not only with the United States as the Global North declining power, but now also with China as the Global South rising power focused on the development of disruptive technologies.

This subordinate position of Latin America in a feasible new post – pandemic Global Order, facilitates the implementation of robotized and AI – managed industrial manufacturing and assembly plants by transnational corporations, deepening the phenomenon of job annihilation and techno-enclave production in the Global South. In a new macroeconomic scenario under neoliberalism and its bizarre derivations, determined by low growth rates, high inflation and high interest rates (McKinsey & Company, 2023); a Latin America dislocation is foreseeable as a result of the recrudescence of the problems associated with deindustrialization and the impossibility of structural change: poverty, social inequality, violence, and increased migratory flows to North American regional techno – enclaves.

The entrenchment of imperialism in Latin America, which implies not only the atrophy of structural change but also the loss of meaning of the dense set of superstructural planes: philosophical, political, economic, scientific and social, requires a new social subjectivity that brings with it a renewed morality of protest and Latin America social organization (Roig, 2002). The magnitude of the challenges brought about by a possible transition to a new Global Order, the gap of backwardness, and the superstructural crisis, make necessary a new impetus for the integration of Latin America in order to overcome the historical role of subordination and periphery in the conformation of a new International System of States Hegemony.

While part of the solution to the dilemma of integration crosses through the recomposition of social forces within their Historical Blocs as Gramsci would propose, prior to this it is now indispensable to break the ideology centered on the individual and his social success via the market, progressively imposed by capitalism since the defeat of the social movements of 1968 (Fernandez, 2018) and deepened by its neoliberal mode. This makes the task of recomposing the social fabric in a paradoxically hyper – connected society increasingly complex.

Then it makes sense to retake Roig's (1981) category of *anthropological a priori* to consider the construction of a new subjectivity that leads us to *unleashing*. This is a disconnection from the logic imposed by financial capital from cyberspace and gradually extrapolated to the world of possibilities of the real, allowing a «return to nature» through a «cultural revolution» (Gramsci, 2013). That is, the establishment of new post – neoliberal social relations that reconfigure the current national balances of power in favor of imperialism, and lead to new social structures in pursuit of the goal of Latin America integration.

Thus, the problem we face in the region is two-dimensional: the inability to reconstruct the social fabric in a paradoxically hyper-connected society, and the inadequacy of scientific and technical development to achieve a position of technological sovereignty from which to break the historical relationship of dependence on the developed world.

In turn, the first problem has two determinants. The first is the subject's relationship with society, currently mediated by the individualism resulting from neoliberal projections, necessitating the disconnection Roig speaks of and the construction of a new subjectivity that facilitates social reorganization. The second is linked to the characteristics of the dominant class and the absence of an agent to lead the process of social development, allowing the situation of subordination to prevail, as proposed by the main dependency theorists: Marini, Bambirra, and Dos Santos. This first problem is not discussed in this paper.

The second problem is of a scientific-technical nature and the possibilities opened up by the current techno-productive base of Knowledge Capitalism, not only for Latin America to gain a relative position of autonomy in relation to the Global North and emerging powers, but also for transcending the current capitalist mode of production toward a post-humanism. This second process is explored below from a historical perspective, and its outcome is linked to the first problem in terms of the subject leading the development of the material base that sustains it, raising the following question: capitalist continuity or social revolution?

3. Transition towards posthumanism

3.1 History of human memory

From the humanistic perspective, we refer to a phenomenon that is constitutive of the human being, as can also be death, love and communication. An important characteristic of memory is its fragility and ambivalence in the process of remembering (illuminated zone) and forgetting (dark dimension) our past. Thus, our memory allows us to live in our worlds that are not shattered.

To have thoughts that do not occur in a surrogate way without having a duration in time. To remember and forget from the present our pasts as a condition for our consciousness and for our self-consciousness. This allows us to form our identity by taking us out of the purely immediate nothingness.

Thus, memory gives us an identity by making us aware of who we are in the dimensions of time and space. It is thanks to this universal faculty of the human being that we can join two ideas with two words, understand and remember contracts, alliances, conventions, promises and social bonds. However, in its absence (non-memory), society and the bond with others would be impossible. Consequently, we are social beings and we can ask ourselves why we exist, because we have memory.

In turn, the human species has a restrictive biological framework of memory. However, culturally, in each group and individual, the modalities of memory vary according to different regulations given by them. For this reason, different ethical systems come into play that value which facts should be remembered, how they should be remembered and which should be forgotten. This is one of the reasons why different groups or individuals have different memories of the same event. And what is more, they may even have conflicting memories, that is, conflicting ethical values that make up that community.

Let us think that a mediological history of human memory is quite possible. It began in nature. Later, the innate began to be surpassed by the acquired in the processes of socialization. This is how the preponderance of memory and thought in societies began to become more and more important. To such an extent that the cultural transmission of knowledge, techniques, traditions, thoughts, beliefs, emotions and feelings strongly needed the use of memory at a mental level. This means that the exercise of memory was in those times a development of mnemonic procedures or *memory arts*.

On a second historical level, thanks to language and its materialization in the media, we find the externalization of memory and thought through material supports. Second-order archives expand memory, constituted by means of writing and images. Here we move from a mental effort to retain something of the past (also forgetting) to an extended memory, deposited in archives and guarded by bearers and disseminators of memory. Subsequently, the printing press constituted a mechanical enlargement of memory that is produced as an accelerated expansion of modern technical progress. And in our time, it is the Turing Machine or digital computer that is running the limit of the expansion of human memory.

These displacements of memory, by means of its externalization to material supports, awaken the myth of Theuth, a god who helps the forgetful Egyptian king Thamus, by teaching him the wonders of writing. Surely, Thamus would have been astonished to see how the graphein allows to memorize large quantities of messages, but with the danger that we move away from the inner life and the concrete relationship with others, generating false sages and tautological relationships with oneself.

So, if there are no limits to expand our memory in electronic media, it is as if everything is memory and if everything is memory, then there is no memory because «the Menmonist could not forget...not because he forgot the meaning of the word, but because as soon as he read, other words and other images emerged from the past until they suffocated the words of the text before his eyes» (Yerushalmi 2000). We experience this distressing suspicion on a daily basis in our media culture.

There is an intense will to remember, almost a compulsion to the cult of memory, heritage, commemoration, and genealogies, when our public and private lives are increasingly mediated by the apparatuses of spectacularization of the world. This feature of our time reinforces the possibility that an artificial memory grafted into our brain, will definitively push back the biological limits of our memory. And thus, to be able to inhabit a computerized and numerical hypermedia world.

If we have thought about the depth of our lives, as Héctor Schmucler recalls in his essay *La Industria de lo humano* (2001), it is something unpredictable, open to the creative, unknown and irregular, because we are unique, unrepeatable and finite individuals. For this reason, the phenomenon of humanity is based on reproductive chance, in such a way that each subject is singular as unrepeatable, but in its existence, it socializes by recognizing others, and enters into a game of singularity and community.

However, the techniques of life (biotechnology and nanotechnology), which are part of *the Human Industry*, make it possible to manipulate genes and produce new organic and inorganic materials on an atomic scale. Thus, the application of life technologies in human bodies would make it possible to modify what the human being is. The human being could be repeatable in clones, and his or her behavior could be molded according to artificially established parameters. And by receiving a neural implant of artificial memory the human being would have a new form of individual identity shared with the machine world, social existence and recognition of the human-machine other. In short, it would be something different from what we are today.

3.2 Human Brain and Electronic Brain

Neural implants will increase memory and make it possible to learn in a few minutes complete blocks of information, such as an entire language or the contents of this book. These human beings will have little to do with us... Twenty years from now, a computer costing about a thousand euros could be as complicated as the human brain. Parallel processors could mimic the functioning of the brain and make computers that act intelligently and consciously. Neural implants (artificial memories) may allow a much faster interface between brain and computers, reducing the separation between biological and electronic intelligence (Hawking, 2003).

In this quote, the physicist evokes a figure of the human being as a complex information processing system, so complex that a computer could equal or surpass it by increasing its memory and speed in processing information coded bits. Hawking has blind confidence in modern science and technology. He is a faithful exponent of one of the most outstanding aspects of the enlightenment, which is that:

...the experimental reason of the science of our days, oriented towards the exploitation of the physical world and whose methods, whose intellectual tools and whose mental pictures have been elaborated in the course of the last centuries, in the laboriously pursued effort to know and master nature (Vernant, 2008).

Therefore, for science to develop neural implants of artificial memories, it must consider the body of the human being as a thing. And if our individual memory were physically in our brain, it would be an object of research on which there is no subjective right to decide: my brain is not an object, because I have memory of my past, which allows me to build my identity and my freedom of decision. Moreover, things have no memory of themselves.

On the other hand, the human being cannot be a thing, because he has memory of himself and this allows him to recognize himself as human. In addition to his individual memory, we have the collective memory, constituent of the social group to which each person belongs by sharing certain ethical values and other categories.

However, the ideas of high scientific legitimacy that support Hawking, in his rationale about brains and electronic intelligence similar to our brains and intelligence, come from the field of cognitive sciences. In this sense, Francisco Varela develops a brief cartography of the beginnings of the sciences of

cognition, to trace the arguments that explain why a Central Processing Unit (computer) is as if it were a human brain, while the term that establishes an equalization between human and machine memory is the category¹ coming from Cybernetics.

3.3 Brief history of Cognitive Sciences

In this part of our work, we will develop a brief genealogy of the Cognitive Sciences delimited in stages. At the same time, we will establish the relationships that emerge here as scientific arguments that support Hawking's proposal and his project of the grafting of artificial memories:

I) 1940-1956, first stage of cognitive science. An intense interdisciplinary dialogue marked its origin. In Switzerland, Jean Piaget formulated a research program called *genetic epistemology*, while Konrad Lorenz worked on *evolutionary epistemology* and Warren McCulloch began to work in terms of *experimental epistemology*.

In turn, the laboratories of MIT and Princeton became the most original promoters of *Cybernetics or Control Science in animals and machines*. The cyberneticists John Von Neumann, Norbert Wiener, Alan Turing, Warren McCulloch, had in that post-war era the intention to create a science of the mind. To that end, they had to express the processes underlying (human) mental phenomena in explicit mechanisms and mathematical formalism (deductive machine).

Thus, the founding principles of cybernetics present in the utopia of neural implants of artificial memory are: a) Preference of mathematical logic to interpret the functioning of the nervous system and human reasoning. b) The statistical theory of information about signals and communication channels.

1 In the chapter «The concept of information» by Tiziana Terranova, from the book *Theory Culture Society*, it is important to take into account the argumentation of the different interpretative approaches to the concept of information:

- a) organization of living organisms and physical systems (Cybernetics),
- b) neguentropy (Molecular Biology),
- c) a qualitative change in the mode of production from industrial to post-industrial societies and the formation of the Information Society (Sociology),
- d) value added and service economy (Economics),
- e) a way of knowing that is no longer reflective or contemplative but reformatational and pragmatic (Critical Philosophy of Postmodernity),
- f) a discursive construction of the body reduced to its phenomenological quality of corporeality as an abstract and reproducible data pattern (Feminist Theories),
- g) a phenomenological weakening of the perception of localized space and time (Sociology), as a form of power to which an ideological critique must be made (Sociology),
- h) and finally the recent philosophical line of Gilbert Simondon who points out that we must separate the concept of information from a hylemorphic interpretation (matter and form) and the technical theory that reduces information as an exchange of message between sender and receiver, information as a key to interpret the processes of individuation and problematization of the adaptation of the individual to the environment.

c) The conjunction of systems theory as a meta-discipline, which formulates the general principles governing complex systems. This systems theory can be traced today in engineering, biology and social sciences.

However, in Stephen Hawking we also find the foundational principles of cybernetics but taken to an extreme. Above all, when he describes that:

...another way to increase the complexity of electronic circuits (i.e. complex systems) while maintaining their speed is to copy the functioning of the human brain, which does not have a single processing unit -CPU- that serially processes all the instructions, but millions of processors working in parallel simultaneously. This massive parallel processing will also be the future of artificial intelligence (Hawking, 2003).

Let's keep in mind that a CPU, is the part of a «computer» equipment² that fetches and executes instructions and processes data. It contains the arithmetic and logic unit, as well as circuits for decoding instructions and moving data stored in the computer's memory.

II) At the beginning of 1956, Francisco Varela places the second stage of cognitive sciences. There, Herbert Simon, Noam Chomsky and Marvin Minsky debated in Cambridge and Dartmouth, taking up the legacies of the previous cybernetic stage and defining the new guidelines of cognitive science.

We can summarize this second moment of cognitivism in the following aspects: a) Establishment of the idea that human intelligence and computer intelligence are very similar in their essential characteristics. b) Cognition is defined as the computation of symbolic representations. c) Elaboration of a mechanical model of thought, by proposing that the development of symbol computation (operation performed by means of symbols) that operates inside a computer is similar to human thought; because the latter also functions as a computation of signs. e) The cognitive model provided by the digital computer is not performed on the semantic dimension of the symbol, but only on the physical form of the symbols.

Thus, the science that questions knowing comes to the conclusion that cognition is the processing of information or manipulation of symbols based on rules. The offshoot of such cognitivism, most visibly manifested at present, is the *artificial intelligence*. At this point of our analysis, we see how the imagination that mobilizes artificial intelligence and Hawking consists in the construction of a ma-

2 At this point it is necessary to consider what Alexander Galloway has said about the computer as a physical means of data transport. It is important to consider what is expressed about the physical means of operation of decentralized and distributed networks, the IP address of a computing machine and the formation of the rhizomatic structure of the Internet, and the composition of the layers of communication protocols between turing machines.

chine similar to the human being. It would have its infancy, learn its mother tongue, discover the world through it, and finally venture into the study of thought.

However, Joseph Weizenbaum's ethical philosophy of computation warns us that this illusion is possible if one starts from a theory of artificial intelligence that understands the computer and the human being as a species of the genus *information processing system*. The problem lies in the fact that the human being is not a species of the same genus as the computer; because «human language brings out the memory of man, which is something entirely different from the storage of a computer, which has been anthropomorphized into memory» (Weizenbaum, 1978).

3.4 Biological life and electronic life

In his theory, Hawking sets forth the thesis of how life on earth evolved. He says that life (complex systems containing organized and codified information) originated in the oceans that covered the earth 4 billion years ago, as a result of random collisions between atoms that formed macromolecules capable of self-reproducing and joining together to form more complicated structures. Subsequently, around 3.5 billion years ago, complex DNA molecules had already appeared, being the basis of life on earth. Finally, human beings appeared around 500,000 years ago.

Biological evolution is a random and very slow path. But at a certain point Hawking begins to associate the complexity characteristic of living systems (i.e. that have DNA molecules as their vital base) to the term *bits of information* encoded in DNA. Of course, a DNA molecule also contains genetic information, determined by the order in which the four bases (cytosine, guanine, thymine and adenine) that make up the DNA molecule and allow it to assemble around itself an organism and self-reproduce.

However, in the mathematical and logical realm of microcomputers, made up of wires and microchips, the *bit* does not mean genetic information of living organisms. On the contrary, it is a:

...binary unit of information, stored as logical 1's or 0's.» Bits are generally represented in the information processor as low or high voltages. In general, bits are represented in the information processor as low or high voltages. This all-or-none property of the bit affects all aspects of machine operation...all information processed in the machine must be as rows of different binary units. The byte is the measure of electronic information: 1 byte equals 8 bits. Each byte contains enough information to represent a letter, digits and control codes used by standard computers (Bolter, 1999).

However, Hawking links the genetic information of living organisms, defined by the biological theory of Francis Crack and James Watson as certain information arranged in DNA chains, a term coming from the field of molecular biology, with «the complexity, or number of bits of genetic information encoded in DNA» (Hawking, 2003), being both the term *bits* and *byte* or *bytes* originating from the field of computer science.

What Hawking does is a transfer of terminology from different areas of knowledge, beginning to establish a parallelism between the genetic information of the body of the living organism of the human being with the non-living machine. The consequences that arise is the possibility that *biological life* and *electronic «life»* will continue to develop in complexity at an increasingly rapid pace, until the *life of machines* is more complex than that of humans, resulting in the need for man to incorporate prostheses to improve his physical and psychic abilities in the face of electronic beings. Therefore, this would make it necessary for neural implants of electronic memories to be socially accepted.

3.5 Human and mechanical memory

If we were to take the encephalocentric theory of memory, the brain is the most complex material object known to us and the neurocognitive workings of our individual memory would be found in it. According to the neuronal model of Gerald Edelman's theory, called TGSN, the brain of each of us is characterized by an ideoyncratic development culminating in somatic diversity.

This structuring presents simultaneously genetic and epigenetic components (which are outside the genes), which implies that the connections between cells are not pre-specified in the human genome. For this reason, it is a process in which structuring evolves by competition and selection among populations of neurons, with a great variability in neuronal connections. This is so great that some theorists define the central nervous system as a soft brain and fluctuating central state.

In contrast, in the structure of the central processing unit, CPU or computer, the memory does not vary from computer to computer, i.e. each computer is not a unique and unrepeatable individual. This memory has no identity and interiority with respect to each machine.

On the other hand, it should be taken into account that the physical substrate of memory is not yet known in humans. In the CPU, memory does have a physical medium where it is located, and this is fixed and determined by the computer industry. In general, memory is:

...all the equipment or program dedicated to data storage. Internal memory is the portion of the machine (nowadays almost composed of transistors) that preserves programs and data awaiting execution by the CPU. External memory is any storage element, say, a tape, that allows long-term preservation of information for probable use in the machine (Bolter, 1999).

From the neurobiological perspective of the TGSN, human memory is dynamic and with certain imprecision in the memory or not entirely exact copy of the memorized object, producing modifications in each new experience of memory making. On the contrary, the artifact memory replicates the stored data. Therefore, it is not dynamic like the neurobiological structure of the human brain. In contrast, the latter's memory is plastic and flexible, because with each new experience the subject reorganizes its own schema differently. Machine memory, on the other hand, is an information store.

Thus, in human thought operations, symbolization, subjective experiences, ethical values and the intentionality of pointing to a past event, as in the case of remembering an image organized by the consciousness, come into play. On the contrary, in the technical memory, the image of a digitized object on the screen is a simulacrum. No intentionality is manifested here. Consequently, we can speak of the structure of artificial memory as static, printing, recording, fixing and preservation of stored data. Therefore, we cannot argue that between electronic memories there is reciprocity and human emotional play, because all there is repetition of data, recitation, according to a scheme programmed by the human being.

Conclusion

The set of disruptive technological developments that have emerged since the rise of the industrial pattern of electronics and telecommunications have made possible the deployment of the sphere of financial capital in increasingly uncertain and speculative forms that led to the bursting of the financial – productive bubble of 2008. This crisis marked a turning point and a questioning of the neoliberal mode of development in the following terms: the viability of the market for the solution of a set of social problems, the explanatory and predictive capacity of the theoretical core of classical economics, and the divergence between productive and financial capitals based on the latter's synergetic relationship with the technological circuit.

This synergy has allowed the establishment of a cognitive and material base with possibilities of expanding the storage capacity of human memory

and the processing and analysis of this set of data at accelerated speeds. This poses a scenario not only of criticism and questioning of the dominant mode of development within Knowledge Capitalism, but the very viability of this last phase as a historical mode of production, in the face of a possible transit towards post – humanism and the challenges that this entails in the different planes of the super structure.

These new challenges, which may occur under modes of production that are not necessarily capitalist, test the cohesion and organizational capacities of particularly eroded social matrices such as those of Latin America countries. It is therefore necessary to rethink the individual in its relationship in and with the social. That is to say, the discussion of a new *anthropological a priori* that allows again the cohesion of a subaltern class with sufficient capacity of social convocation towards the construction of a *new hegemony*, which prevents its subaltern insertion not only in a possible new Global Order but also in a post-human one.

References

- Abbagnano, F. (2004). *Diccionario de filosofía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bolter, D. (1999). *El hombre de turing. La cultura occidental en la era de la computación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Candeau, J. (2006). *Antropología de la memoria*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Deleuze, G. (1999). Posdata sobre las sociedades de control. In C. Ferrer. (Comp.), *El lenguaje libertario* (pp. 115 – 121). Buenos Aires: Altamira.
- Fernández, F. (2018, mayo). Tres pistas para intentar entender mayo del 68. *El viejo topo*, (364), pp. 12 – 17.
- Financial Crisis Inquiry Commission. (2011). Financial Crisis Inquiry Report. Washington: U.S. Government Printing Office.
- Galloway, A. (2004). *Protocol, or, How Control Exists after Decentralization*. Cambridge – London: MIT Press.
- Gramsci, A. (2013). Socialismo y cultura. In A. Gramsci. (Aut.), *Antología. Selección, traducción y notas de Manuel Sacristán* (pp. 21 – 24). España: Akal.
- Harari, Y. (2015). Capítulo 9: La gran desconexión. In Y. Harari. (Aut.), *Homo Deus. Breve historia del mañana*. (pp. 262 – 296).
- Hawking, S. (2003). *El universo en una cáscara de nuez*. Barcelona: Crítica – Planeta.
- Hawking, S. (2003). *Historia del tiempo. Del Big Bang a los agujeros negros*. Buenos Aires: Crítica.
- Hayles, K. (1999). *How we became posthuman. Virtual bodies in cybernetics, literature, and informatics*. Chicago & London: The University of Chicago Press.
- Jelin, E. (2004). *Los trabajos de la memoria*. Buenos Aires.
- Lewis, M. (2014). Capítulo 5: Poniéndole cara a la alta frecuencia. In M. Lewis. (Aut.), *Flash Boys. La revolución de Wall Street contra quienes manipulan el mercado* (pp. 159 – 186). México: Paidós.
- Maslej, N., Fattorini, L., Perrault, R., Parli, V., Reuel, A., Brynjolfsson, E., Etchemendy, J., Ligett, K., Lyons, T., Manyika, J., Niebles, J., Shoham, Y., Wald, R., & Clark, J. (2024). *The AI Index 2024 Annual Report*. AI Index Steering Committee, Institute for Human-Centered AI, Stanford University.
- McKinsey & Company. (2023). *The Great Banking Transition. The Global Banking Annual Review 2023*. McKinsey Global Financial Services Marketing and Communications.
- Nancy, J. (2006). *El intruso*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Otte, M. (2010). *El crash de la información. Los mecanismos de la desinformación cotidiana*. Barcelona: Ariel.
- Pasquinelli, M. (2010). *The Ideology of Free Culture and the Grammar of Sabotage*. In D. Araya & M. Peters. (Comp.), *Education in the Creative Economy: Knowledge and Learn-*

- ing in the Age of Innovation.* New York: Peter Lang.
- Roig, A. (2005). Cabalgar con Rociante. Democracia participativa y construcción de la sociedad civil. *Pensares. Quehaceres. Revista de Políticas de la Filosofía*, (1), 43 – 64.
- Roig, A. (2002). *Ética del poder y moralidad de la protesta. La moral latinoamericana de la emergencia.* Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Corporación Editora Nacional.
- Roig, A. (1987). Nacionalidades, nacionalidad continental y cultura en nuestra América. In N. García et al. (Aut.), *Temas de cultura latinoamericana* (pp. 71 – 101). México: Universidad Autónoma de Estado de México.
- Roig, A. (1981). *Teoría y crítica del pensamiento latinoamericano.* México: Fondo de Cultura Económica.
- Sancho, M. & Hernández, F. (1994). La ideología de los ordenadores y la ética de los informáticos. Entrevista a Joseph Weizenbaum. *Revista Telos*, (38).
- Schindel, E. & Ferrer, C. (2001). Entrevista a Joseph Weizenbaum. *Revista Artefacto, Pensamiento sobre la técnica*, (4).
- Schmucler, H. (2008). Ética y Memoria, el lugar de la cultura mediática. Seminar at *Centro de Estudio Avanzados, UNC*.
- Schmucler, H. (2001). La industria de lo humano. *Revista Artefacto, Pensamiento sobre la técnica*, (4).
- Simondon, G. (2009). Introducción. In *La individuación a la luz de las nociones de forma y de información* (pp. 23 – 44). Buenos Aires: La Cebra – Cactus.
- Simondon, G. (2007). Función reguladora de la cultura en la relación entre el hombre y el mundo de los objetos técnicos. In *El modo de existencia de los objetos técnicos* (pp. 131 – 168). Buenos Aires: Prometeo.
- Sloterdijk, P. (2001). El hombre operable. Notas sobre el estado ético de la tecnología genética. *Revista Artefacto, Pensamiento sobre la técnica*, (4).
- Sloterdijk, P. & Heinrichs, H. (2003). *El sol y la Muerte. Investigaciones dialógicas.* Madrid: Siruela.
- Snowden, E. (2019). *Permanent Record.* New York: Metropolitan Books.
- Terranova, T. (2006). The concept of information. In *Theory, culture, society* (pp. 286 – 288).
- Tiqqun. (2015). *La hipótesis cibernetica.* Madrid: Acuarela Libros.
- Todorov, T. (2000). *Los abusos de la memoria.* Barcelona.
- Varela, F. (2002). *Conocer. Las ciencias cognitivas: tendencias y perspectivas. Cartografías de las ideas actuales.* Barcelona: Gedisa.
- Vernant, J. (2008). *Los orígenes del pensamiento griego.* Buenos Aires: Paidós Studio.
- Weizenbaum, J. *La frontera entre el ordenador y la mente.* Pirámide.
- Wiener, N. (2016). L' homme et la machine. In Barthélémy, J. H., Iliadis, A., Mellado, J. (Eds.). *La máquina y la memoria. De la cultura griega a la cultura contemporánea.* Madrid: Cátedra.

mphy, N. B., de Vries, M., & Simondon, N. Book Symposium on Le concept d'information dans la science contemporaine. Cahiers de Royaumont, Les Éditions de Minuit/Gauthier-Villars 1965. *Philosophy & Technology*, 29(3), 99 - 132. <https://doi.org/10.1007/s13347-015-0205-z>

Yerushalmi, J. (2009). *Zajor*. México.

Zuboff, S. (2020). Capítulo 3: El descubrimiento del excedente conductual. In S. Zuboff. (Aut.), *La era del capitalismo de vigilancia. La lucha por un futuro humano frente a las nuevas fronteras del poder*. México: Paidós.

¿Puede resistir el capitalismo global?*

William I. Robinson
Universidad de California,
Santa Barbara
Estados Unidos

Resumen: El período comprendido entre 2008 y la tercera década del siglo XXI se caracteriza por una crisis prolongada del capitalismo global, tanto estructural como política, que se ha visto agravada por la pandemia del coronavirus. La era de la globalización implica una transformación radical en las modalidades de producción y apropiación de plusvalía. Existe una imparable concentración y centralización extrema del capital a escala global en los conglomerados financieros, que a su vez actúan para entrelazar toda la masa del capital global. En la actualidad el sistema está experimentando una nueva ronda de reestructuración y transformación basada en una digitalización mucho más avanzada de toda la economía y la sociedad globales. Los agentes del capitalismo global están intentando que el sistema disponga de una nueva oportunidad de reproducción a través de esta reestructuración digital y mediante reformas que ciertos sectores de la élite global están defendiendo frente a las masivas presiones populares. Más allá de la coordinación de políticas transnacionales entre Estados, el poder estructural que la clase capitalista transnacional puede ejercer desde arriba sobre éstos socavará estas reformas a menos que haya una contramovilización masiva del poder de las mayorías. Si alguna reforma reguladora o redistributiva llega a concretarse, la reestructuración puede desencadenar, dependiendo de la correlación de fuerzas sociales y de clase, una nueva ronda de expansión productiva que atenúe la crisis. Sin embargo, a largo plazo, sin una reforma más profunda que la que actualmente se vislumbra en el horizonte, es difícil observar cómo el capitalismo global podría continuar reproduciéndose.

Palabras clave: Capitalismo Global; Crisis Global; Financiarización; Digitalización; Sobreacumulación; Clase Capitalista Transnacional; Movimientos de Protesta Global.

Can Global Capitalism Endure?

Abstract: The period from 2008 into the third decade of the twenty-first century has been one long protracted crisis for global capitalism, as much structural as political, that has been aggravated by the coronavirus pandemic. The era of globalization has involved an ongoing radical transformation in the modalities of producing and appropriating surplus value. There is an extreme and still increasing concentration and centralization of capital on a global scale in the financial conglomerates that in turn act to interlock the en-

* Este artículo fue publicado por primera vez en la *Revista de Estudios Globales. Análisis Histórico y Cambio Social*, 1/2021 (1). Traducción de José María García Martínez.

tire mass of global capital. Now the system is undergoing a new round of restructuring and transformation based on a much more advanced digitalization of the entire global economy and society. The agents of global capitalism are attempting to purchase for the system a new lease on life through this digital restructuring and through reform that some among the global elite are advocating in the face of mass pressures from below. Beyond transnational policy coordination among states, the structural power that the transnational capitalist class is able to exercise from above over states will undermine reform unless there is a mass counter-mobilization of power from below. If some regulatory or redistributive reform actually comes to pass, restructuring may, depending on the play of social and class forces, unleash a new round of productive expansion that attenuates the crisis. In the long run, however, it is difficult to see how global capitalism can continue to reproduce itself without a much more profound overhaul than is currently on the horizon, if not the outright overthrow of the system.

Keywords: Global Capitalism; Global Crisis; Financialization; Digitalization; Over-accumulation; Transnational Capitalist Class; Global Protest Movement.

Introducción

Si la historia del capitalismo es una historia de transformaciones sin fin, las crisis con frecuencia señalan un antes y un después. El periodo que transcurre desde 2008 hasta la tercera década del siglo XXI ha sido una prolongada crisis que, lejos de estar resuelta, se ha agravado por la pandemia de coronavirus. Esta crisis es tanto económica, o estructural, como política, de legitimación del Estado y de la hegemonía capitalista (Robinson, 2014; 2020; 2022). Como muchos observadores han percibido, es también existencial por la amenaza de colapso ecológico, así como por el renovado peligro de guerra nuclear, a los que debemos añadir el riesgo de futuras pandemias que podrían involucrar microbios mucho más mortíferos que los coronavirus. ¿Puede perdurar el capitalismo global? ¿Sobrevivirá la humanidad? Se trata de dos preguntas diferentes. Es completamente posible que el sistema perdure, incluso con una mayoría de la humanidad debiendo enfrentar luchas desesperadas por su supervivencia, que llevarán a muchos a perecer en las próximas décadas.

Cada gran crisis en el capitalismo mundial ha traído consigo predicciones de que el sistema colapsaría por sí solo enfrentando contradicciones irresolubles. Sin embargo, el capitalismo ha demostrado con frecuencia ser más resiliente y adaptable que sus profetas del día del juicio final. Como exploraremos en este ensayo, el sistema atraviesa una nueva ronda de reestructuración y transformación desde el colapso financiero de 2008, basada en una digitalización mucho más avanzada de la economía y sociedad globales. El contagio

ha dado un renovado impulso a estas transformaciones. Los agentes del capitalismo global están intentando adquirir para el sistema un nuevo préstamo vital a través de la reestructuración digital y a través de reformas que ciertos agentes entre la élite global están impulsando ante la perspectiva de presiones masivas desde abajo. Si alguna reforma redistributiva o reguladora llega realmente a ponerse en marcha, esta reestructuración podría -dependiendo del juego de fuerzas sociales y de clase- liberar una nueva ronda de expansión productiva que atenúe la crisis. En el largo plazo, sin embargo, es difícil ver cómo el capitalismo global puede continuar reproduciéndose a sí mismo sin una renovación mucho más profunda de la que está ahora mismo en el horizonte, o sin un completo derrocamiento del sistema.

El desafío para la economía política radical consiste en capturar el movimiento del cambio estructural y en identificar posibles trayectorias y resultados, que siempre dependen de la política y la lucha de clases. Y el desafío para los intelectuales radicales es contribuir a través de la teoría y el análisis exponiendo las contradicciones del sistema dominante contribuyendo así a las urgentes luchas de nuestros días. Intentando aceptar estos desafíos, son necesarias las habituales advertencias. Nuestras exploraciones sobre el mundo son siempre un proceso de clarificación y revisión sin un final abierto. Estas explicaciones son forzosamente una simplificación, ya que todas son sinopsis de una realidad compleja que intentamos presentar como un «panorama general». Este ensayo es exploratorio, con algunos pasajes teóricos de naturaleza provisional. Como tal, todas las conclusiones son preliminares.

La dimensión estructural de la crisis global

El capitalismo mundial ha experimentado en los últimos dos siglos varios episodios de crisis estructural, o lo que defino como crisis de reestructuración, denominadas así debido a que la resolución de estas crisis requiere una gran reestructuración del sistema. «Resolución» se refiere aquí al desplazamiento en espacio y tiempo a través de una reestructuración que siente las bases para un nuevo estallido de acumulación sostenida y expansión hacia afuera después de un periodo de malestar y estancamiento. Al final, las contradicciones subyacentes del sistema desarrollan y hacen estallar nuevas crisis, a menudo provocadas por un evento desencadenante, como el estallido de una burbuja especulativa o un cambio político decisivo.

La primera Gran Depresión desde la década de 1870 hasta la década de 1890 condujo a la gran ola del imperialismo de finales del siglo XIX, al ascenso de poderosas corporaciones nacionales, y en último término a la Primera Guerra Mundial y la Revolución Bolchevique. La Gran Depresión en la década

de 1930 desató intensas luchas de clases por todo el mundo y levantamientos políticos, haciendo renacer al fascismo, la Segunda Guerra Mundial, y finalmente la consolidación de un nuevo modelo de capitalismo regulado o redistributivo. Conocido como el New Deal en Estados Unidos y en otras partes como socialdemocracia, lo que podemos denominar técnicamente capitalismo Fordista-Keynesiano estableció las bases para el *boom* posterior a la Segunda Guerra Mundial, la denominada edad de oro del capitalismo. La siguiente crisis estructural de la década de 1970, caracterizada por la «estanflación», o la combinación de estancamiento e inflación, fue «resuelta» mediante la globalización. El sistema se sometió a un periodo de reestructuración radical, transformación y expansión a finales del siglo XX y principios del siglo XXI, implicando el ascenso de un sistema productivo, financiero y de servicios globalmente integrado en tanto que el capital se transformaba en global y reorganizaba sus circuitos mundiales. A diferencia de la situación ocurrida en crisis estructurales previas, en esta era de capitalismo global la economía mundial está ahora indisolublemente integrada y funciona como una unidad singular en tiempo real.

Las crisis estructurales tienen su origen en la sobreacumulación. Este término se refiere a una situación en la que se acumulan enormes cantidades de capital (beneficios) pero los inversores no pueden encontrar salidas productivas para descargar el excedente acumulado. Es entonces cuando este capital se estanca, en tanto que los capitalistas se abstienen de reinvertir los beneficios, arrojando al sistema a una crisis. La sobreacumulación se origina en el circuito de la producción capitalista, fundamentalmente en la tendencia a que la tasa de beneficio caiga.

De hecho, la tasa media permaneció en torno al quince por ciento en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, cayó al final de la década de 1980 al diez por ciento y continuó su declive, al seis por ciento en 2017 (*The Economist*, 26 de enero de 2019). Pero la sobreacumulación se expresa habitualmente como un problema de realización, manifestado en el mercado como una crisis de sobreproducción y subconsumo. En 2018, el uno por ciento más rico de la humanidad controlaba más de la mitad de la riqueza mundial mientras que el ochenta por cien inferior tuvo que conformarse con sólo un cinco por ciento (Oxfam, 2015). Estas desigualdades -el resultado natural de la dinámica capitalista descontrolada, sin tendencias compensatorias que compensen la polarización social- acabó socavando la estabilidad del sistema mientras que crecía la brecha entre lo que se produce (o podría producirse) y lo que el mercado puede absorber. La sobreacumulación aparece así en primer lugar como una saturación en el mercado y después como estancamiento. De

hecho, de 2008 a 2020 hubo un constante aumento en capacidad infrautilizada y una disminución de la producción industrial en todo el mundo (Cox, 2019; Toussaint, 2020). El excedente del capital acumulado sin ningún sitio al que ir se expandió rápidamente. Las corporaciones transnacionales registraron beneficios récord durante la década de 2010 a la vez que la inversión corporativa disminuía (*The Economist*, 26 de mayo de 2016). Adviértase que hay un doble movimiento aquí: la tasa de beneficio ha caído mientras que la masa de beneficio ha crecido. El efectivo total depositado en las reservas de las dos mil corporaciones no financieras más grandes del mundo aumentó de 6,6 billones de dólares en 2010 a 14,2 billones en 2020 -una cantidad considerablemente mayor que las reservas de divisas de los gobiernos centrales del mundo- mientras que la economía global se estancaba (*The Economist*, 16 de mayo de 2020).

Si bien la acumulación de tales beneficios puede ser buena para los individuos que se hacen ricos, representa un problema para el sistema en su conjunto, en términos estructurales, ya que el capital no puede permanecer ocioso sin dejar de ser capital. En años recientes la acumulación se ha desparramado en reflujo y flujo puesto que la clase capitalista trasnacional (en adelante, CCT) ha buscado salidas para descargar este excedente acumulado. La salvaje especulación financiera y la deuda creciente de gobiernos, corporaciones y consumidores impulsó el crecimiento en las primeras dos décadas del siglo XXI, pero se trata de soluciones temporales e insostenibles para un estancamiento a largo plazo. La deuda de los estados, empresas y consumidores alcanzó un máximo histórico de 281 billones en 2020, más que el 355 por ciento del producto interior bruto total mundial (Maki, 2021). Este crecimiento impulsado por la deuda es sencillamente insostenible en ausencia de una redistribución significativa y otros cambios estructurales muy alejados de las políticas neoliberales. Un gran impago de la deuda de empresas, estados o consumidores -u olas de impagos- podría liberar una mayor reacción en cadena en el desmoronamiento cuesta abajo de la economía global.

La especulación financiera frenética en el casino global señala a transformaciones más fundamentales de la economía política global. La financiarización empezó a finales del siglo XX con la desregulación y liberalización de los mercados financieros en todo el mundo, junto con la introducción de tecnologías informáticas y de la información en estos mercados. Mientras que los sistemas financieros nacionales se fusionan en un sistema financiero global cada vez más integrado, el capital financiero transnacional emerge como la fracción hegemónica de capital a escala global. Acumula un poder social enorme, incluyendo la capacidad de imponer políticas a los estados y a otros circuitos de

acumulación a través de los mercados financieros globales (Robinson, 2014) y de regular los circuitos de capital en todo el mundo, en un cambio de la relación histórica en la que las finanzas servían como complemento al capital industrial. Hay una literatura sobre la financiarización demasiado vasta como para citarla aquí (véase *inter alia*, Marazzi, 2011; Tabb, 2012; Krippner, 2012; Durand, 2017; Prins, 2019; y citando mi propio análisis, Robinson, 2014, capítulo cuatro). Sin embargo, en mi opinión el fenómeno sigue estando muy poco entendido y escasamente teorizado. En parte, se debe al hecho de que los cambios que implica en la naturaleza del capitalismo la financiarización -si de hecho es ésta la mejor forma de describirla- son tan profundos y están ocurriendo tan rápidamente que es difícil entenderlos. El asunto se complica por el proceso paralelo de digitalización, que hace posible esta financiarización y está ocasionando una reestructuración radical de todo el sistema, un asunto al que volveré en un momento.

La financiarización ha hecho posible convertir la economía global en un casino gigante para los inversores transnacionales. Mientras que se agotan las oportunidades para reinvertir el capital sobreacumulado en otros lugares, en la economía global la CCT ha optado por descargar billones de dólares para la especulación en los mercados globales de materias primas, mercados bursátiles, de divisas, mercados de futuros, deudas para inversión, cada posición corta y derivado imaginable, criptodivisas, acaparamientos de tierras, inmuebles urbanos, entre otras actividades especulativas en el inframundo de la banca en la sombra. Estos mercados especulativos se convierten en salidas para que los inversores globales «aparquen» su capital sobreacumulado. Como resultado, la brecha entre la economía productiva de bienes y servicios y el capital ficticio ha crecido hasta convertirse en un abismo inmenso. El capital ficticio hace referencia al dinero arrojado a la circulación sin ninguna base en mercancías o en la producción. Una gran parte del ingreso generado por la especulación financiera es ficticio, lo que significa (expresado de manera simple) que existe en el papel o en el ciberespacio pero no corresponde a ningún tipo de riqueza real en el mundo, esto es, bienes y servicios que la gente necesita y quiere, como comida, prendas de ropa, viviendas, etcétera. La acumulación de capital ficticio a través de la especulación puede desplazar la crisis temporalmente al futuro o en el espacio hacia nuevas geografías digitales y nuevos grupos de población, pero a largo plazo sólo exacerbaba el problema subyacente de sobreacumulación. En 2018, por ejemplo, el producto interior bruto mundial o el valor total de los bienes y servicios producidos en el mundo, ascendió a unos 75 billones de dólares mientras que el mercado global de derivados -un

índicador de la actividad especulativa- se estimaba en unos abrumadores 1,2 mil billones de dólares (Maverick, 2018)¹.

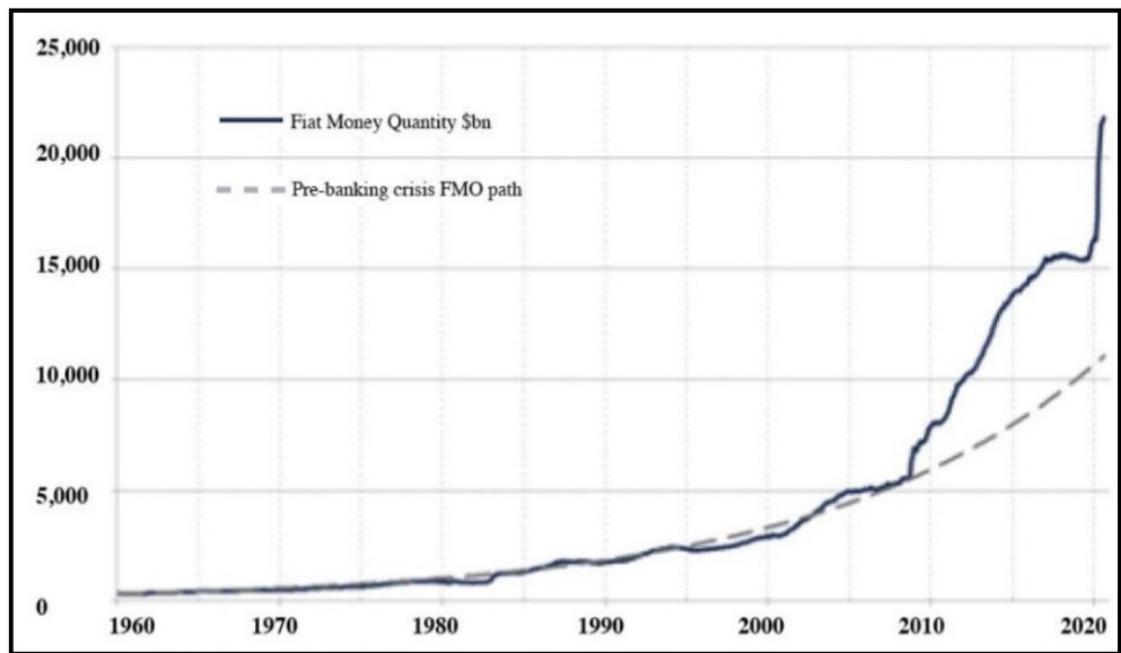
A raíz del colapso financiero de 2008, Estados Unidos y otros gobiernos occidentales optaron por políticas conocidas como «flexibilidad cuantitativa», lo que en esencia significa que las tesorerías de los gobiernos imprimen dinero y lo inyectan en el sistema bancario como crédito barato, incluso si supone unas tasas de interés negativas. La flexibilidad cuantitativa acaba creando montañas de lo que se conoce como dinero fiduciario (*fiat money*), o divisas emitidas por el gobierno que no están respaldadas por ninguna mercancía, profundizando la brecha entre el capital ficticio y la economía productiva. Aparte de las perspectivas de colapso en sí mismas, la impresión de dinero fuera de control podría en el largo plazo desencadenar una inflación incontrolada que desestabilizaría aún más la economía global. Esta acumulación de capital ficticio dio una apariencia de recuperación económica en los días que sucedieron a la Gran Recesión. Pero sólo se limita a compensar la crisis temporalmente en el futuro al tiempo que en el largo plazo exacerba el problema subyacente. A través de su programa de flexibilización cuantitativa, la Reserva Federal estadounidense prometió unos increíbles 16 billones de dólares en rescates secretos a bancos y corporaciones por todo el mundo (GAO, 2011), después del colapso de 2008. Pero esto sólo nos cuenta parte de la historia. De acuerdo con un informe del FMI (2009), la cantidad total que los estados y los bancos centrales en las economías avanzadas se comprometieron a proporcionar al sector financiero equivalen al 50,4 por ciento del PIB de todo el mundo. Sólo este dato debe dejar claro las profundas transformaciones en las finanzas globales hasta el punto de que la crisis que comenzó en 2008 es distinta a todas las crisis anteriores y sitúa al capitalismo global en un territorio inexplorado.

Los bancos e inversores institucionales que recibieron gran parte de este apoyo simplemente reciclaron los billones de dólares en nuevas actividades especulativas, en contra de las expectativas keynesianas de que estimulasen una recuperación productiva. En el momento en que las oportunidades para la inversión especulativa en un sector se habían agotado, la CCT simplemente puso su atención en otro sector para descargar su excedente. Entonces, con la economía global en caída libre en 2020, muchos gobiernos recurrieron a

1 Durand repasa el crecimiento del capital ficticio en la forma de crédito para el sector privado no financiero, la deuda pública, y el mercado bursátil. Concluye que: «las diferentes formas básicas del capital ficticio combinadas garantizan que, principalmente, esta categoría se expandió durante todo el periodo en cuestión, incluso después de la crisis de 2008. En otras palabras, durante las últimas tres décadas, la cantidad de valor validado en anticipación de futuros procesos de valorización ha aumentado constantemente en relación a la cantidad de riqueza producida realmente» (Durand, 2017:65).

rescates masivos para el capital. Los gobiernos de Europa y Estados Unidos proporcionaron unos impresionantes 8 billones de dólares de ayuda financiera a las corporaciones privadas sólo en los dos primeros meses de la pandemia, una cantidad que aproximadamente equivale a sus beneficios de los dos años precedentes (*The Economist*, Abril 2020). La mayoría de los gobiernos en todo el mundo aprobaron paquetes que consistían en la misma combinación de estímulo fiscal, rescate corporativo y un modesto alivio público, en el caso de que se proporcionara (IMF, 2021). Reciclada en más actividad especulativa, la inyección de fondos del Estado en el sistema financiero global durante la pandemia expandió todavía más la brecha entre la economía productiva y el capital ficticio mientras que las burbujas mantenían la economía capitalista a flote. La siguiente figura muestra el crecimiento en *fiat money* medido en Estados Unidos, indicando el nítido pico desde 2008 en adelante, y un pico casi vertical con el inicio de la pandemia.

FIGURA 1: *Cantidad de dinero fiduciario, en miles de millones de dólares (1960-2020)*



Fuente: St. Louis Fed database (FRED), Goldmoney.

La producción, circulación y apropiación de valor globales

La era de la globalización ha implicado una radical transformación en curso en las modalidades de producción y apropiación del valor excedente, una transformación apresurada primero por la crisis de 2008 y de nuevo por la pandemia. El sistema financiero globalmente integrado que emergió en los inicios del siglo veintiuno ha hecho posible que los valores puedan cruzar fronteras

sin interrupciones mientras que se mueven rápidamente y a menudo de forma instantánea a través de los nuevos circuitos financieros globales. El capital dinero puede ser capaz de abrir o cerrar puertas para la generación de riqueza dentro de la lógica de la acumulación capitalista (del valor de cambio) pero no hace nada por sí mismo, excepto tener valores reales adheridos a él. El capital ficticio no puede producir valor excedente pero puede redistribuirlo. El triple proceso de globalización, financiarización y digitalización está modificando cómo se crea el valor, se distribuye y se apropiá en todo el mundo. Esto implica afirmar que la contradicción entre producción de valor y realización de valor está adquiriendo nuevas formas que requieren ser estudiadas.

Faulkner y Hearse (2021) sugieren que necesitamos repensar la relación entre la teoría del valor y las leyes de movimiento del capital con el fin de no confundir dos registros de actividad y niveles de abstracción diferentes. «La teoría del valor trabajo (la cual es correcta; todo el valor es creado por el trabajo) tiene que ser separada de las leyes de movimiento de la acumulación de capital», sostienen, «esto es, las leyes que gobiernan los circuitos de capital, y la forma en que estos circuitos determinan salarios, precios y beneficios, y por tanto la distribución de valor entre y en el interior de las clases sociales». No estoy tan seguro, sin embargo, de que sean dos registros diferentes, sino dos momentos distintos en el circuito del capital global, en tanto que el capital como una relación es *valor en movimiento*, que está experimentando un cambio radical ante la globalización, financialización, y digitalización. En ese sentido, considero que es pertinente una teoría de la distribución del valor como corresponde a la época actual de capitalismo globalizado y capital financiero transnacional.

El ascenso de un sistema financiero digitalizado, globalmente integrado y desregulado permite al capital transformar cualquier flujo actual o *futuro* de ganancias (dividendos, intereses, hipotecas, pagos de tarjetas de crédito, vencimientos de bonos privados o estatales, entregas de mercancías, etcétera) en un activo del capital fácilmente vendible. Y entonces, por su parte, logra la capacidad de especular más, a través del comercio que tiene lugar a un segundo grado de separación del origen productivo original del flujo de ganancias y del instrumento financiero que está siendo comercializado (Robinson, 2014). Teóricamente, los grados de separación de esta especulación de la generación productiva de valor originaria pueden ser infinitos, de modo que el capital ficticio se separa todavía más de la economía «real» (o productiva). En otras palabras, el frenético negocio de dinero que nunca abandona el ciberespacio involucra -a mayores grados de separación de cualquier valor tangible subyacente- incluso activos o riqueza producidos por seres humanos. El acreedor

inicial, digamos de un préstamo hipotecario, lo vende a su vez a agentes de derivados de alto riesgo, de modo que los bancos y los fondos de gestión de inversiones son libres de buscar el beneficio especulativo sin ninguna preocupación por los activos materiales reales y las personas vinculadas a éstos (por ejemplo, una vivienda), es decir, por las ganancias y pérdidas de las adquisiciones de derivados. De hecho, apuestan sobre estas ganancias y pérdidas!

Históricamente una porción del valor excedente que se origina en la producción (en el proceso de trabajo capitalista) se redistribuye a través de la circulación. La primera apropiación de valor excedente ocurre por los capitalistas que adquieren fuerza de trabajo y organizan el proceso de trabajo, y esto podría tener lugar en cada fase de la producción de una mercancía. La segunda es por otros capitales que se apropián de porciones del valor original en circulación en tanto que se realiza. Pero en décadas recientes el abismo se ha expandido rápidamente entre la generación original de plusvalía en el punto de la producción y su apropiación en cualquier otro lugar de la economía global por los circuitos del capital financiero que parecen ajenos a esta producción (Robinson, 2014). Para Faulkner y Hearse (2021), aspectos fundamentales para la comprensión del capitalismo financiarizado y la permanente economía de la deuda son: «a) la escala de la apropiación del excedente, que ahora ocurre no en la producción, sino en la circulación; b) el grado al cual el *locus* de la explotación se ha desplazado del proletario como trabajador al proletario como consumidor/deudor». De hecho, el endeudamiento de los hogares en sí mismo involucra no sólo una escalada de una explotación secundaria, esto es, apropiación de valores que son independientes de la extracción de valor excedente en el proceso productivo. También supone un aumento sustancial en la dominación financiera sobre la reproducción social de las clases populares y trabajadoras, y un aumento en la apropiación de valor que ignora la producción de valor (la producción de nuevas plusvalías), y por tanto acaba agravando el problema de sobreacumulación.

La investigación del siglo XX desde la perspectiva de los sistemas-mundo y la teoría de la dependencia mostró cómo la plusvalía producida en regiones periféricas de la economía global era transferida a través del intercambio desigual, los precios de transferencia de las corporaciones multinacionales, y otros mecanismos propiciados por la especialización desigual en una división del trabajo internacional (véase, *inter alia*, Wallerstein, 1983). A medida que la globalización proseguía hacia el fin del siglo, los académicos que trabajaban en este marco desarrollaron el concepto de cadenas de valor internacionales, a lo que se refieren como cadenas globales de mercancías (Gereffi y Korzeniewicz, 1993). Este enfoque se centra en cómo el valor se añade a las mer-

cancías en distintas fases de su producción, esparcidas a lo largo de muchos países. Las fases de mayor valor añadido acumulan más ingresos y benefician a localizaciones geográficas particulares, concebidas generalmente como estados nación particulares.

Aplicando este enfoque, Clelland (2013) argumenta que detrás del «brillante valor» de «flujos monetizados visibles» de salarios, rentas y beneficios, permanece lo que él denomina «valor oscuro», que involucra la captura del valor por participantes que controlan un nodo en una cadena de mercancías de participantes en otros nodos, así como aportes de trabajo no pagado de hogares y comunidades (trabajo social reproductivo no pagado). Los capitalistas que capturan el valor oscuro pueden utilizarlo para reducir precios con el fin de atraer un mayor volumen de consumidores que sus competidores, reinvertir en acumulación expandida, o lograr un mayor grado de monopolio dentro de las cadenas de mercancías. Los capitalistas que logran un mayor poder de monopolio son capaces de capturar una porción del excedente generado por otros en una posición más baja dentro de la jerarquía de la cadena de mercancías a través de subidas y rebajas de precios en cada nodo de la cadena, en particular, el margen entre el coste de producción y el precio de mercado de los insumos a lo largo de la cadena (este sería el mecanismo de los precios de transferencia, pero ahora no dentro de una única corporación sino entre una empresa matriz y una subcontratada). Centrándonos en la cadena de mercancías del iPad de Apple, Clelland mostró que Apple se apropió de la mejor parte de la diferencia entre el precio de los factores y el precio de mercado (precio de venta) de un iPad como resultado de su control de toda la cadena de suministro y su posición de monopolio sobre ella. Para continuar siendo competitivos, los proveedores en la cadena son forzados a extraer valor oscuro de una fuerza de trabajo con bajos sueldos, recursos naturales a bajo precio y externalización de costes a los ecosistemas y los hogares.

La investigación en cadenas de mercancías era un buen punto de partida para entender los cambios radicales en marcha en la relación entre producción y apropiación de valor en la economía global. Pero está limitada en algunos aspectos. Al atribuir la captura del valor por nodos más altos en la cadena de explotación por países centrales o periféricos oculta las relaciones transnacionales sociales y de clase subyacentes que impulsan la producción y apropiación de valores. Como la investigación de la transnacionalización del capital ha mostrado (Robinson, 2014; Robinson and Sprague, 2018; Phillips, 2018), los conglomerados corporativos globales no pueden ser identificados con países particulares y el valor extraído a través de los intercambios desiguales en las cadenas de mercancías no pueden ser vistos como apropiados por un país.

Phillips ha documentado que en 2018, sólo 17 conglomerados financieros globales gestionaron colectivamente 41,1 billones de dólares, más de la mitad del PIB del planeta entero, y que estos conglomerados están tan entremezclados transnacionalmente entre sí mismos que diferenciarlos en marcos nacionales o en empresas claramente definidas es simplemente imposible. En sus palabras, constituyen «una red autoinvertida de capital entrelazado que abarca el globo» (Phillips, 2018:35).

Somos testigos de una extrema concentración y centralización del capital a escala global en los conglomerados financieros, que a su vez actúan para conectar toda la masa de capital global. Parece claro que la noción de «corporaciones nacionales» es demasiado amorfa para expresarlo y que empresas individuales como Apple son unidades organizativas dentro de una masa mayor de capital global involucrado. El valor no queda ubicado en marcos nacionales particulares sino que fluye a través de las «venas abiertas» del sistema financiero globalmente integrado. Sin analizar la estructura del capital global, los enfoques existentes toman una empresa incorporada, como Apple, como unidad fija de capital y así ocultan las relaciones subyacentes de propiedad y control que determinan la apropiación del valor. Más taxativamente, las cadenas globales de mercancías y los enfoques relacionados parecen centrarse por completo en procesos comerciales e industriales. Muestran cómo el valor es apropiado a través de una cadena *de producción* pero no analizan el capital financiero que lo apropiá del capital productivo y comercial. En ausencia de un análisis de las finanzas, estos enfoques existentes son de poca ayuda para identificar la creciente hegemonía del capital financiero trasnacional en el impulso de la acumulación global y la apropiación de valor. No aclaran que el valor apropiado por el capital corresponde a fases diferentes de producción y circulación de mercancías, por no hablar de cualquier relación necesaria entre los procesos de apropiación y las diferentes geografías nacionales. Recordemos que el capital ficticio es una valorización ficticia a menos que o hasta que sea realizada, no en el papel o en el ciberespacio, sino en el mundo material real.

Si las TNC (o empresas transnacionales) en la cima, como Apple, realizan una función «integradora del sistema» (Cox, 2013), a su vez están implicadas y subordinadas a la red de capital financiero trasnacional. Además, los investigadores han observado hace mucho tiempo que las corporaciones industriales han experimentado una financialización a medida que entran en los mercados financieros globales y sus operaciones financieras dan forma a decisiones con respecto a la producción, por lo que las corporaciones industriales como Apple se han convertido ellas mismas en grupos financieros. Situadas

en la cúspide de la jerarquía en la cadena de iPad, la corporación Apple se apropió valor de capitales que proveen de insumos y ensamblaje en la cadena de suministro, como documentó Clelland. ¿Pero quién es el dueño de Apple? Los billonarios y multimillonarios que son el rostro de los capitalistas de Apple eran propietarios en 2021 sólo de unos pocos puntos porcentuales de la empresa. Los tres accionistas mayoritarios individuales, Arthur Levinson, Tim Cook y Jeff Williams, juntos poseían poco más del uno por ciento. Por el contrario, los tres inversores institucionales mayoritarios, Vanguard Group, BlackRock y Berkshire Hathaway, poseían más del 20 por ciento de la empresa (Reiff, Mayo 2021). En 2021 BlackRock era la firma de gestión de activos más grande del mundo, gestionando 9 billones de dólares y proporcionando asesoramiento de gestión para inversores que poseen muchos billones de dólares más (Reiff, Febrero 2021).

Como muestra Phillips (2018), BlackRock tiene inversiones cruzadas con conglomerados financieros de todo el mundo que a su vez reúnen miles de inversores individuales, grupales e institucionales y billones de dólares, y está comprometido al mismo tiempo en las firmas líderes globales industriales y de servicios. China Investment Corporation posee el 2,1 por ciento de las acciones de BlackRock, la Autoridad de Inversiones de Kuwait posee 5,24 por ciento, Temasek Holdings Limited de China posee el 3,9 por ciento, entre otros inversores en BlackRock². Pero esto nos dice muy poco de la naturaleza transnacional, no tanto estadounidense, del rastro de los beneficios de Apple más allá de la misma Apple – de hecho, esta metodología de análisis que intenta determinar la nacionalidad de distintas secciones de propiedad de la masa de capital transnacional yerra el tiro por completo. Por ejemplo, Wellington Management es propietaria del 3,1 por ciento de las acciones de BlackRock. Si bien está localizada en Boston, tiene inversores de instituciones de más de 60 países³. BlackRock obtiene en torno al 80 por ciento de sus ingresos de asesoramiento en inversión, tarifas administrativas y préstamos de valores financieros (Reiff, Febrero 2021) así como de dividendos de las firmas en las que son invertidos, así que la compañía está apropiándose valor, que en primer lugar fue apropiado por Apple, de capitalistas industriales subcontratados y que había sido previamente reappropriado por el capital financiero transnacional. En otras palabras, si Apple se apropió la mejor parte del valor en la cadena de mercancías del iPad, ese valor es a su vez apropiado por el capital financiero

2 Estos datos son de Market Screener, accesibles en: <https://es.marketscreener.com/cotizacion/accion/BLACKROCK-INC-11862/>

3 Véase, por ejemplo, la página de Wellington en Wikipedia.

transnacional, en el que hay numerosos puntos de apropiación y reapropiación a través del sistema financiero global.

Por tanto, el valor no se aparca en Apple como corporación. Continúa moviéndose a inversores globales gestionados por los enormes conglomerados de gestión de activos como BlackRock, State Street y Vanguard, que después del colapso financiero de 2008 se han quedado atascados en el núcleo del capitalismo global, como Maher y Aquanno (2021) entre otros autores han analizado. Después de 2008 los inversores institucionales llegaron a poseer tanto como el 70 por ciento del S&P 500, y entre estos, Vanguard, BlackRock o State Street se convirtieron en los accionistas mayoritarios en 438 de las 500 compañías (Maher y Aquanno, 2021). La enorme concentración de poder y control en estos conglomerados de gestión financiera globales es crucial para la expansión exponencial del capital ficticio. Krippner (2012) y Durand (2017), entre otros, han demostrado la porción cada vez mayor de beneficios totales dirigiéndose a las finanzas en décadas recientes y especialmente desde 2008, sumado a la dependencia creciente de las firmas no financieras de los ingresos obtenidos por operaciones financieras. «El poder obtenido a través del capital ficticio se traduce en un poder concreto en la manipulación y apropiación de la economía real por el apalancamiento financiero», observa Hermeto. «Este apalancamiento ocurre en un proceso de dos pasos. Primero, se desconecta de la economía real y se infla. Segundo, con su expansión en activos, vuelve a la economía real y toma el mando de los sectores más rentables [sic]. El capital ficticio tiene un carácter parásito inmanente; necesita un huésped para sobrevivir» (Hermeto, 2021:4).

En resumen, los mercados financieros concentran riqueza apropiándose valor de otros circuitos que, a su vez, se lo apropián del trabajo. Los especuladores globales son capaces de apropiarse valores a través de nuevos circuitos que en muchos aspectos son independientes del valor «real» o de la producción material (Robinson, 2014). En la competencia por los porcentajes de la plusvalía total global es el capital financiero transnacional el que domina. Pero en la medida en que el capital ficticio se desvincula de su amarre histórico en la economía «real», ¡cada vez más esta competición tiene que ver con el capital ficticio! –específicamente, con valoraciones de activos crecientes en el mercado bursátil, mercados de tierra e inmobiliarios y derivados, esto es, valor ficticio. Mientras que gran parte de esta discusión es exploratoria y debe ser ampliada en otro lugar, el punto clave con respecto a la crisis es que las masivas apropiaciones de valor a través del sistema financiero global sólo pueden sostenerse a través de la expansión constante de capital ficticio, lo que resulta en un mayor empeoramiento de las condiciones subyacentes de la crisis.

El capital ficticio, como señala Durand (2017:55), es «una encarnación de ese capital que tiende a liberarse a sí mismo del proceso de valorización a través de la producción». Históricamente, esto no aparece necesariamente como un problema insuperable. El capital financiero como *crédito* juega históricamente un papel clave en la economía real de la producción de bienes y servicios, esto es, de valor material o fundamental, o por decirlo de otra forma, en la valorización del capital a través del proceso de producción. La autonomía de la acumulación financiera de valor fundamental podría expandirse o contraerse durante largos períodos de crecimiento, estancamiento y crisis. Pero, en este momento, la relación histórica entre la dinámica relativamente autónoma de la acumulación financiera y su valor real subyacente parece oscilar considerablemente hacia la primera, hasta el punto que casi parece soltarse: así de boquiabiertos nos deja el abismo entre el capital ficticio y la economía real, en el que la valorización financiera *aparece* como independiente de la valorización real. Esta independencia, por supuesto, es una ilusión. Si el sistema llega a desplomarse, la crisis podría eclipsar todas las crisis anteriores, con las vidas de miles de millones de personas en la cuerda floja. La inyección sin precedentes de dinero fiduciario en el sistema financiero podría resultar en un nuevo tipo de estanflación, en la que la inflación descontrolada es inducida por estos niveles astronómicos de liquidez, incluso si la aguda desigualdad y las bajas tasas de beneficio prolongan el estancamiento. Una posibilidad más optimista es que estas inyecciones puedan posponer el *crash* durante el tiempo necesario para que la economía real pueda «ponerse al día» y cerrar el abismo⁴. Pero ésta es una apuesta de alto riesgo.

Mientras que la discusión aquí sigue siendo provisional, dos cosas deben quedar claras. En primer lugar, la expansión desenfrenada del capital ficticio hecha posible por la financiarización se agrava aún más por la capacidad del capital financiero transnacional para apropiarse valor en nuevas formas y con independencia de la economía real de bienes y servicios. Y segundo, esta expansión, como advierte Durand (2017:1), implica «una prioridad creciente de la producción futura», agravando por lo tanto la crisis estructural de sobreacumulación. Durand está en lo cierto cuando afirma que la erupción de las finanzas no es otra cosa sino que «el capitalismo está quedándose sin espacio» (*Ibid*). ¿Pero podría ser que el capitalismo consiga nuevo espacio a

⁴ Hay precedentes históricos para este tipo de cierre. Fernand Braudel advirtió que la expansión del capitalismo financiero en Europa de 1830 a 1860 con el tiempo llevó a la aceleración de la producción industrial. Rudolf Hilferding realizó un argumento similar en su análisis de cómo el capital financiero desencadenó la expansión industrial alemana a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, como sostiene Durand (2017:4-5).

través de una expansión productiva impulsada digitalmente, al tiempo que la digitalización da lugar a una dramática transformación de la economía real? ¿La revolución digital actualmente en curso marcará el inicio de nuevas oportunidades para la acumulación y el crecimiento en la producción de bienes y servicios que sean lo suficientemente fuertes para apoyar al hipertrofiado sistema financiero, es decir, para restaurar alguna correspondencia entre las finanzas y la producción material de bienes y servicios?

La segunda era de la información

Las crisis estructurales como las ocurridas en las décadas de 1930 y 1970 por lo general suponen la transformación de los patrones de acumulación de capital y nuevas rondas de expansión, a menudo incorporando nuevas tecnologías de vanguardia, como materiales sintéticos, bienes duraderos, y tecnologías militares-industriales, de automoción y petroquímicas, que impulsaron el *boom* tras la Segunda Guerra Mundial. A principios del siglo XX, el economista soviético Nikolai Kondratieff observó cómo la economía mundial, impulsada por nuevas tecnologías de vanguardia, experimentaba ciclos de alrededor de 40-50 años (llamados olas de Kondratieff). En estos ciclos, las rondas de expansión con el tiempo se agotan y son seguidas por recesiones y crisis, resultando en una reorganización del sistema y nuevas tecnologías que ayudan a lanzar un nuevo ciclo. Carlota Pérez (2003) ha realizado recientemente un argumento similar, siguiendo la perspectiva de Schumpeter de los ciclos de negocio e innovaciones. Las nuevas tecnologías necesitarán tiempo para generar una expansión productiva, bajo su punto de vista, porque las ganancias siguen siendo elevadas en industrias que ya emplean tecnologías consolidadas y continúan absorbiendo las finanzas disponibles. Una vez que estas tecnologías consolidadas se agotan, las oportunidades para inversiones rentables en ellas quedan exhaustas y las sucede la financialización. Pero entonces se introducen nuevas tecnologías y con el tiempo atraen inversiones financieras, mientras se establece un nuevo «paradigma tecnoeconómico» que abre paso a un periodo de expansión productiva. Pérez admite que los patrones políticos y culturales favorables al nuevo paradigma deben institucionalizarse de forma apropiada para que el periodo de expansión se ponga en marcha. No obstante, este y otros enfoques afines dependen excesivamente de la determinación tecnológica; omiten la centralidad causal de las luchas sociales y de clase.

El capitalismo global parece estar a punto de iniciar otra ola de reestructuración y transformación basada en una digitalización mucho más profunda de la economía y sociedad globales. En el núcleo de esta nueva ola de desarrollo tecnológico está la tecnología de la información más avanzada o las

denominadas tecnologías de la cuarta revolución industrial⁵. Lideradas por la inteligencia artificial (AI) y la recolección, procesamiento y análisis de inmensas cantidades de datos («big data»), las tecnologías emergentes incluyen aprendizaje automatizado, automatización y robótica, nano y biotecnología, el Internet de las cosas (IoT), computación cuántica y en la nube, impresión 3D, realidad virtual, nuevas formas de almacenamiento de energía, vehículos autónomos para aire, mar y tierra, entre otras. Las tecnologías de la información y los ordenadores (CIT), introducidas por primera vez en la década de 1980 proporcionaron una base para la globalización. Permitió a la CCT coordinar y sincronizar las secuencias de producción global y establecer así una producción globalmente integrada y un sistema financiero en el que se ha incorporado cada país. De la misma manera en que la introducción originaria de las CIT e Internet a finales del siglo XX transformó profundamente el capitalismo mundial, esta segunda generación de tecnologías digitales está conduciendo a una nueva ronda de reestructuración mundial que promete tener otro impacto transformador en las estructuras de la economía, sociedad y política globales.

Es difícil subestimar lo rápida y extensa que es la actual reestructuración digital. De acuerdo con datos de UNCTAD, la «economía colaborativa» se disparará de 14 mil millones de dólares estadounidenses en 2014 a 335 mil millones en 2025. Los envíos globales de impresoras 3D crecieron más del doble en 2016, hasta superar los 450.000, y se espera que alcancen los 6,7 millones para finales de 2020. El valor global del comercio electrónico se estima que ha alcanzado 29 billones de dólares en 2017, lo que equivale al 36 por ciento del PIB global. Durante 2021, 277 millones de personas hicieron compras transfronterizas mediante comercio electrónico. Las exportaciones de servicios digitales finales llegaron a ser en 2019 de 2,9 billones de dólares, o un 50 por ciento de las exportaciones de servicios globales. Para 2019 el tráfico de internet global era 66 veces el volumen del tráfico de internet en todo el mundo en 2005, mientras que el tráfico Global Internet Protocol (IP), un *proxy* para los flujos de datos, creció de alrededor de 100 gigabytes (GB) *por día* en 1992 a más de 45.000 GB *por segundo* en 2017. Y todavía el mundo se encuentra en los primeros días de una economía impulsada por los datos; para 2022 el tráfico IP global está proyectado que alcance 150.700 GB *por segundo*, impulsado

5 Hay una creciente literatura sobre estas nuevas tecnologías y la reestructuración a la que dan lugar. Véase *inter alia* Brynjolfsson y McAfee (2014); Ford (2015); Rose (2016); Schwab (2016); Srnicek (2016); UNCTAD (2019); Zuboff (2019). Véase Robinson (2020a; 2022) para mi propio análisis extendido sobre la digitalización y la reestructuración capitalista global, del que se inspira en gran medida la presente discusión.

por cada vez más y más gente conectándose a la red por primera vez y por la expansión del IoT. La digitalización desde sus comienzos exhibe un efecto de red en tanto que la gama de actividades humanas y relaciones sociales se articula en el mismo lenguaje principal de flujos de *bits*, esto es, en unos y ceros. Nos estamos aproximando a una situación, o tal vez ya hayamos llegado a ella, en la que cada persona en el planeta está conectada -en su mayor parte directamente, aunque todo el mundo de forma indirecta- a través de una única red digital común. Ya en 2015 más de un 30 por ciento de la población global estaba usando plataformas de redes sociales. Para 2019 había 5,2 mil millones de *smartphones* en operación en todo el mundo y más de la mitad del planeta estaba *online* (Schwab y Malleret, 2020: 27, 165).

Si la primera generación de la globalización capitalista desde la década de 1980 en adelante supuso la creación de una producción globalmente integrada y un sistema financiero, la nueva ola de digitalización y el crecimiento de las plataformas han facilitado desde 2008 una transnacionalización muy rápida de los servicios digitales. Para 2017 los servicios representaban en torno al setenta por ciento del producto bruto mundial total (Marois, 2017) e incluían comunicaciones, informática, tecnología digital y de plataformas, comercio electrónico, servicios financieros, trabajo técnico y profesional, y alojamiento de otros productos no tangibles como películas y música. Este desplazamiento mundial a una economía basada en servicios radicada en la extendida introducción de las tecnologías de la cuarta revolución industrial da lugar a un cambio radical en la estructura de la producción capitalista hacia la importancia crucial del conocimiento para la producción de bienes y servicios. Esto ha supuesto la creciente dominación del capital intangible (literalmente, capital que no es físico en naturaleza), que ha sido denominado de forma alternativa «capital intelectual», «propiedad intelectual», y «producción inmaterial», sumado al concepto asociado de trabajo inmaterial, trabajo cognitivo, y trabajadores del conocimiento, en referencia a los trabajadores que participan en la producción inmaterial. La información está en el campo de la cultura y la cultura es lo que define a nuestra especie diferenciándola del resto. Ahora que la información se desplaza a un nuevo plano cualitativo en nuestra existencia material, queremos recordar que la información como poder social nunca es independiente de las relaciones de producción y las dinámicas de poder insertas en ella.

La pandemia de Covid-19 ha impulsado los esfuerzos de las grandes compañías tecnológicas y sus agentes políticos para transformar más y más áreas de la economía en estos nuevos reinos digitales (Robinson, 2020a; 2022). En el centro de esta reestructuración global están los gigantes tecnológicos, entre ellos

Microsoft, Apple, Amazon, Tencent, Alibaba y Facebook⁶. Estas compañías experimentaron un crecimiento extraordinario en la década de 2010. Sumados ahora a los mastodontes tecnológicos más antiguos están Zoom, Netflix y otras empresas impulsadas por la pandemia así como firmas tecnológicas como Taiwan Semiconductor Manufacturing (TSM) cuya expansión y capitalización de mercado estaba inflándose incluso antes del contagio. Los usuarios diarios de Zoom se dispararon un 3.000 por ciento en los primeros cuatro meses de la pandemia. Además, hay ahora cientos de firmas tecnológicas emergentes de todo el mundo que prosperaron durante la pandemia y que puede esperarse que se expandan rápidamente en tanto que siga adelante la reestructuración. Apple y Microsoft registraron una asombrosa capitalización de mercado de 1,4 billones de dólares cada una a principios de 2020, justo antes de la pandemia. Para finales de este año esta cifra ha ascendido a 2,08 billones y 1,63 billones, respectivamente. La capitalización de Amazon se situó en 1,04 billones en la pandemia y ha ascendido a 1,58 billones para finales de 2020. Alphabet (la compañía matriz de Google) registró una capitalización de 1,2 billones, Samsung de 983 mil millones, Facebook de 779 billones, y Alibaba y Tencent en torno a 700 mil millones de dólares cada una. Para tener una idea de lo rápido que han crecido estos mastodontes, la capitalización de mercado de Google ascendió de menos de 200 mil millones de dólares en 2008 hasta más de 1 billón de dólares en 2020, o un aumento de un 500 por ciento en una década. Mientras tanto, en sólo dos años, de 2015 a 2017, el valor combinado de las compañías de plataformas con una capitalización de mercado de más de 100 millones de dólares se disparó un 67 por ciento, hasta más de 7 billones de dólares.

Un puñado de las empresas tecnológicas más grandes han absorbido enormes cantidades de efectivo de inversores transnacionales de todo el mundo quienes, desesperados por nuevas oportunidades de inversión, han despilfarrado miles de millones de dólares en los gigantes tecnológicos y de plataformas como una salida para su capital acumulado excedente en búsqueda de beneficios. La inversión anual en CIT se disparó de 17 mil millones de dólares en 1970 a 65 mil millones en 1980, después a 175 mil millones en 1990, 496 mil millones en 2000, y 654 mil millones en 2016, alcanzando un máximo de 800 mil millones de dólares en 2019 (*Federal Reserve Bank*, 2020). A medida que los capitalistas invierten estos miles de millones, las entidades bancarias y de inversión globales se entrelazan con el capital tecnológico, al igual que los negocios en todo el mundo se desplazan a la informática en la nube y la inte-

⁶ Para las múltiples fuentes de los datos en este párrafo, véase Robinson, 2020a; 2022.

ligencia artificial. Está claro que las cantidades astronómicas involucradas en la capitalización de mercado de las firmas tecnológicas son en gran parte un resultado de la especulación bursátil. Parece existir una enorme brecha, difícil o incluso imposible de medir, entre el valor de los activos materiales de estas compañías y su capitalización de mercado, reflejando el mismo abismo entre la economía real y el capital ficticio analizado en la sección previa. Podemos afirmar que la relación entre las finanzas y la producción en el sector tecnológico es la misma que existe en la economía global en general.

¿Pero podría tratarse de una relación temporal mientras que la inversión en tecnología genera una reactivación y expansión productivas? La recuperación productiva requiere bajo la lógica del capitalismo que la tasa de beneficio aumente. Esto puede surgir, *ceteris paribus*, de un aumento en productividad a través de la digitalización sin un aumento correspondiente en la tasa de salarios total, o que como mínimo los beneficios aumenten más rápidamente que los salarios. Los datos muestran que desde la década de 1980 en adelante, las corporaciones que efectuaron la transición a CIT fueron drásticamente más productivas que sus competidoras, logrando resolver la denominada «paradoja de la productividad» (Brynjolfsson, Erick y Andrew McAfee, 2014:100-101), según la cual el crecimiento en productividad se ralentizó notablemente al inicio de 1973, fecha en que comienza la crisis estructural y la ulterior globalización⁷. Un informe de McKinsey estimaba en 2016 que las tasas de crecimiento global para los próximos 50 años se podrían ralentizar a casi la mitad de la tasa que se disfrutó en los 50 años previos, de 3,8 a 2,1 por ciento. Esto deposita las esperanzas en las tecnologías digitales como la principal fuente del crecimiento futuro (Kauffman *et al.*, 2016).

La digitalización es una «tecnología de uso general», lo que significa que, como la electricidad, se difunde por todas las ramas de la economía y la sociedad y se incorpora a todo. Quienes controlan el desarrollo y la aplicación de las tecnologías digitales adquieren un recién descubierto poder social e influencia política. En este proceso emergen nuevas configuraciones y bloques de capital (Robinson, 2020a). El ascenso de la economía digital implica una fusión de Silicon Valley con el capital financiero transnacional -las inversiones de los bancos estadounidenses en tecnología, por ejemplo, aumentaron un 180 por ciento de 2017 a 2019 (CBinsights, 2019)- y el complejo militar-indus-

7 El crecimiento medio de productividad por trabajador en Estados Unidos era 2,3 por ciento anual entre 1891 y 1972. Fue solo de un 1,4 por ciento anual entre 1972 y 1996, y 1,3 por ciento entre 2004 y 2012, aunque se recuperaron niveles históricos entre 1996 y 2004, correspondiendo aproximadamente al periodo en el que la informática se generalizó en la industria y los servicios. Véase Wolf, (2016: 117-118).

trial y de seguridad, dando origen a un nuevo bloque triangulado de capital que parece estar en el mismo núcleo del paradigma emergente tras la pandemia. A medida que este proceso se intensifica, aquellos grupos de la CCT que controlan la digitalización general desarrollan nuevas modalidades para organizar la extracción de la plusvalía relativa y aumentar la productividad a una tasa exponencial. De ahí que las nuevas tecnologías alteren las cadenas de valor existentes y generen una reorganización entre sectores del capital y fracciones de la clase capitalista. Permiten que los gigantes tecnológicos y el capital financiero digitalizado se apropien de porcentajes cada vez mayores del valor generado por los circuitos globales de acumulación. Si la economía real se va a «poner al día», como se ha argumentado antes, será en la relación del sector tecnológico con el capital financiero transnacional. ¿Es posible que la entrada masiva de capital financiero en este sector genere producción de valor, y que los beneficios crecientes en la producción impulsada digitalmente conduzcan a esta «puesta al día»? No hay señales de que esto esté ocurriendo actualmente, pero lo que podría inclinar la balanza podría ser la reforma del Estado impulsada por protestas masivas, como argumentaré en un momento.

Los defensores del capitalismo global argumentan que la economía digital traerá empleos cualificados y bien pagados, y resolverá los problemas de polarización social y estancamiento. Es cierto que la primera ola de digitalización a finales del siglo XX tuvo como resultado una bifurcación del trabajo, generando empleos cualificados y bien pagados en uno de los polos, haciendo crecer nuevos ejércitos de trabajadores tecnológicos y financieros, ingenieros, programadores de software, etcétera. En el otro polo, la digitalización produjo una masa mucho más numerosa de trabajadores de bajos salarios, sin cualificación y una expansión de las tropas de trabajadores excedentes (Robinson, 2020b). Pero la nueva ola de digitalización amenaza ahora con convertir en superfluo mucho del denominado «trabajo del conocimiento», descualificar y degradar una porción significativa de aquellos trabajos basados en el conocimiento que quedan. Cada vez más, el trabajo cognitivo y los trabajadores *gig* enfrentan salarios bajos, tareas aburridas y repetitivas, y precariedad. Mientras que el «big data» captura datos en ocupaciones basadas en el conocimiento en el lugar de trabajo y en el mercado y las convierte en algoritmos, este trabajo está en sí amenazado con ser reemplazado por la inteligencia artificial, vehículos autónomos y el resto de las tecnologías de la cuarta revolución industrial. De hecho, incluso antes del choque pandémico, la automatización se estaba expandiendo de la industria y las finanzas a todas las ramas de los servicios, incluso a la comida rápida y a la agricultura. Se espera que con el tiempo sustituya a muchos trabajos profesionales como abogados, analistas

financieros, médicos, periodistas, contables, evaluadores de riesgos y bibliotecarios (Robinson, 2022).

Las crisis, recordemos, otorgan al capital transnacional la oportunidad de restaurar niveles de beneficio forzando una mayor productividad con menos trabajadores. Este proceso descrito por el clarividente Marx está impulsado por la nueva ola de digitalización, impulsada ahora a la última moda por las condiciones económicas y sociales generadas por la pandemia. Desde la década de 1980 casi todo el empleo perdido en Estados Unidos en ocupaciones rutinarias debido a la automatización, por ejemplo, ocurrió durante las recesiones (para una discusión, véase Robinson, 2022). La primera ola de CIT en las últimas décadas del siglo XX desencadenó un crecimiento explosivo en productividad y en capacidades productivas, mientras que las nuevas tecnologías digitales prometen multiplicar estas capacidades aún más. Concretamente, la digitalización incrementa enormemente la composición orgánica de capital, lo que significa que la porción de capital fijo en forma de maquinaria y tecnología tiende a aumentar en relación con el capital variable en forma de trabajo. En lenguaje más sencillo, la digitalización acelera enormemente el proceso por el cual la maquinaria y la tecnología sustituyen el trabajo humano, expandiendo así los grupos de aquellos convertidos en excedentes y marginados.

Sin duda la reestructuración desencadenará una nueva ola de expansión. Pero cualquier expansión hará aumentar los problemas que un aumento en la composición orgánica de capital presenta para el sistema, concretamente, la tendencia a que caiga la tasa de beneficio, una contracción de la demanda agregada, y la acumulación de beneficios que no pueden ser reinvertidos de forma rentable. En una visión más amplia, el intensificado poder estructural logrado por la CCT a través de la globalización y la financiarización le ha permitido socavar las políticas redistributivas e imponer un nuevo régimen laboral a la clase trabajadora global basado en precarización y flexibilización, o proletarización bajo condiciones de inseguridad y precariedad permanentes. La Organización Internacional del Trabajo informó en 2019 que una mayoría de los 3,5 mil millones de trabajadores en el mundo deben o subsistir a duras penas (o intentarlo) en la economía informal -esto es, unirse a las tropas de trabajo excedente- o trabajar bajo acuerdos precarios, incluyendo acuerdos laborales informales, flexibles, a tiempo parcial, por contrato, migrantes e itinerantes. A lo largo de las pasadas cuatro décadas la globalización ha traído consigo una inmensa nueva ronda de cercamientos globales mientras que cientos de millones han sido desarraigados de las zonas rurales del Tercer Mundo y convertidos en migrantes internos y transnacionales. Algunos de estos millones

desarraigados están superexplotados a través de la incorporación en fábricas globales, granjas y oficinas como trabajo precario, mientras que otros están marginados y convertidos en una humanidad excedente, relegados a un «planeta de ciudades miseria». La humanidad excedente es de uso no *directo* por el capital. Sin embargo, ampliando el marco de análisis, el trabajo excedente es crucial para el capitalismo global en tanto que realiza una presión a la baja en los salarios en todas partes y disciplina a aquellos que permanecen activos en el mercado de trabajo.

Mientras que la ola de innovación tecnológica ahora en marcha podría albergar grandes promesas a largo plazo, bajo el capitalismo global, las implicaciones sociales y políticas de las nuevas tecnologías -desarrolladas dentro de la lógica del capital y su implacable impulso por acumular- apuntan a un gran peligro. En particular, estas nuevas tecnologías, *ceteris paribus*, agravarán las fuerzas que impulsan la sobreacumulación y la expansión de las tropas de la humanidad excedente. Permitirán a la CCT y sus agentes crear nuevos y horripilantes sistemas de control social, hegemonía y represión, sistemas que pueden ser utilizados para restringir y contener la rebelión de la clase trabajadora global, de movimientos de oposición, y de las masas excluidas. La criminalización, a menudo basada en la raza, y el control militarizado se convierten en mecanismos de contención preventivos, convergiendo con el impulso hacia la acumulación militarizada con el potencial de crear un estado policial global. Ya podríamos estar viendo la descomposición del dominio por consenso y un crecimiento de sistemas coercitivos de control social como estrategias para gestionar una población excedente.

En ausencia de reformas redistributivas o reguladoras, o intervención estatal para generar empleo público o formas alternativas de trabajo, este proceso sólo empeora la crisis estructural de sobreacumulación. La cuestión entonces pasa a ser de lucha de clases y de respuestas políticas. ¿Puede la lucha masiva de las clases trabajadoras y populares forzar al sistema a llevar a cabo medidas de redistribución, re-regulación e inversión en bienestar social que puedan compensar la crisis en el futuro y dar al capitalismo global un nuevo préstamo vital?

Conclusión: Futuros en disputa

Hasta aquí hemos argumentado sobre la dimensión estructural de la crisis global. Pero la crisis es tanto política como económica. Los estados capitalistas enfrentan recurrentes crisis de legitimidad tras décadas de dificultades y descomposición social forjadas por el neoliberalismo, agravadas por la incapacidad de estos estados para gestionar la emergencia sanitaria del Covid-19

y el colapso económico. Las élites han intentado históricamente resolver las contradicciones del capitalismo a través de instrumentos nacionales de política pública. Sin embargo, el capital transnacional se ha liberado en décadas recientes de las limitaciones impuestas por el estado-nación. La CCT y sus agentes políticos en los estados carecen de estructuras políticas funcionales para resolver la crisis, estabilizar un bloque de poder global, y reconstruir la hegemonía capitalista, dada la separación entre una economía globalizada y un sistema de autoridad política basado en estados-nación. Las élites globales han intentado adquirir autoridad política supranacional a través de aparatos del estado transnacional (TNS) (véase *inter alia*, Robinson, 2004, 2008 y especialmente 2014, capítulo dos). Pero la naturaleza fragmentada y sumamente incipiente de los aparatos del TNS hace este esfuerzo problemático dada la dispersión de la autoridad política formal a lo largo de muchos estados nacionales y la naturaleza poco definida de los aparatos del TNS sin ningún centro, constitución formal o capacidad de imposición.

Los representantes más «ilustrados» de la CCT han estado clamando por mecanismos transnacionales de «gobernanza» a través de un TNS más poderoso (Robinson, 2017) que podría permitir a la clase dominante global reinar en la anarquía del sistema con el interés de salvar el capitalismo global de sí mismo y de desafíos radicales desde abajo. Pero este esfuerzo enfrenta la contradicción entre la función de acumulación y la función de legitimación de los estados nacionales. Es decir, el estado nacional enfrenta una contradicción entre la necesidad de promover la acumulación de capital transnacional en su territorio y su necesidad de lograr legitimidad política y estabilizar el orden social doméstico. Atraer inversión financiera y corporativa transnacional al territorio nacional requiere aportar capital con todos los incentivos asociados con el neoliberalismo, como la presión a la baja de los salarios, desregulación, concesiones impositivas, privatización, subsidios a la inversión, austeridad fiscal, etcétera. El resultado es una desigualdad creciente, empobrecimiento, e inseguridad para las clases populares y trabajadoras, exactamente las condiciones que arrojan a los estados a crisis de legitimidad, desestabilizan sistemas políticos nacionales y ponen en peligro el control de la élite.

La hegemonía capitalista se está derrumbando. Una encuesta de 2020 (John, 2020) descubrió que una mayoría de la gente en todo el mundo (56 por ciento) cree que el capitalismo está haciendo más daño que bien. La falta de confianza en el capitalismo era más alta en Tailandia e India (75 y 74 por ciento, respectivamente), seguidos de cerca por Francia (69 por ciento). Las mayorías rechazaron el capitalismo en muchos países de Asia, Europa, el Golfo Pérsico, África, y América Latina. De hecho, sólo en Australia, Canadá, Estados Unidos,

Corea del Sur, Hong Kong y Japón las mayorías estaban en desacuerdo con la afirmación de que el capitalismo actualmente hace más daño que bien. Una «primavera global» está estallando por todo el mundo.⁸ Desde 2017 a 2019, más de 100 grandes protestas antigubernamentales barrieron el mundo, tanto en países ricos como empobrecidos, derribando en torno a 30 gobiernos o líderes y desatando una escalada de violencia estatal contra los manifestantes (*Carnegie Endowment for International Peace*, 2020). Sin embargo, este periodo de dos años no fue sino un momento cumbre de las insurgencias populares que se extienden tras la Gran Recesión de 2008; un verdadero *tsunami* de rebeliones masivas no visto desde al menos 1968.

El levantamiento tiene un carácter realmente global (Robinson, 2022). Desde Chile al Líbano, Iraq a India, Francia a Estados Unidos, Haití a Nigeria, y de Sudáfrica a Colombia, las luchas masivas parecen adquirir en muchos casos un carácter anticapitalista radical. Estas protestas involucraron a trabajadores y a menudo migrantes, granjeros, comunidades indígenas, mujeres y feministas, estudiantes, prisioneros y activistas en contra de la encarcelación en masa, a favor de la democracia y en contra de la corrupción, antirracistas, personas luchando por la autonomía o la independencia, militantes anti austeridad y defensores del medio ambiente, entre otros.⁹ En toda su diversidad, estas luchas masivas tienen un denominador común subyacente: un agresivo capitalismo global en crisis que está presionando por expandirse sobre las espaldas de unas masas que no pueden tolerar más dificultades y privaciones. Al parecer, las contradicciones de este sistema atestado de crisis han alcanzado el punto de quiebre, situando al mundo en una peligrosa situación que se acerca a una guerra civil global.

Los grupos dominantes no pueden sino estar alarmados en lo que respecta al descontento popular masivo. Deben encontrar la solución para seguir acumulando capital a pesar del estancamiento y al mismo tiempo mantener el control reprimiendo la rebelión. Mientras que la protesta se extiende por todo el mundo han recurrido a expandir un estado policial global (Robinson, 2020b). Las desigualdades salvajes son políticamente explosivas hasta el punto de que el sistema es sencillamente incapaz de revertirlas o de incorporar a la humanidad excedente, recurriendo a formas de contención cada vez más violentas para gestionar las poblaciones llevadas a la miseria (*Ibid.*; TNI, 2021).

8 No suelo citar la Wikipedia pero una entrada tiene quizás la lista más completa de las protestas más importantes del siglo XXI con enlaces a fuentes originales y otras fuentes: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_protests_in_the_21st_century

9 Para una encuesta y una discusión de la revuelta global y los desafíos que enfrenta, véase Robinson, 2022.

Mientras que el descontento popular se ha extendido en años recientes, los grupos dominantes han reforzado los sistemas transnacionales de control social, represión y guerra -desde la encarcelación masiva a nuevas formas mortíferas de control policial y sistemas omnipresentes de vigilancia privada y estatal – para contener la actual y la potencial rebelión de las clases populares y trabajadoras globales y la humanidad excedente. Además, a medida que la represión se vuelve más sistemática y generalizada, el sistema se vuelve más dependiente de la acumulación militarizada, es decir, de una economía de guerra global que depende de la creación de guerras perpetuas organizadas por el estado, control social y represión, impulsadas ahora por nuevas tecnologías digitales, para abrir y sostener oportunidades de obtener beneficios.

Pero hay crecientes fisuras en el interior de los grupos dominantes sobre cómo gestionar las crisis y estabilizar el capitalismo global. Una lucha en el interior de sus filas está escalando en tanto que el bloque histórico capitalista global construido en el apogeo del neoliberalismo desde la década de 1990 hasta 2008 se viene abajo, al tiempo que el sistema internacional establecido tras la Segunda Guerra Mundial colapsa. En años recientes elementos reformistas entre la élite transnacional han expresado su alarma de que las desigualdades exacerbadas avivan las revueltas masivas. Se han empeñado en encontrar formas de reformar el sistema (Robinson, 2018; 2020). En su *bestseller* mundial, *El capital en el siglo XXI*, el economista francés Thomas Piketty (2017) aboga por un impuesto global al capital y una mayor redistribución a través de una reforma fiscal progresiva. El libro ha adquirido una relevancia global, precisamente porque sus prescripciones convergen con la agenda reformista de un creciente número de élites transnacionales y la *intelligentsia*. Como Piketty, han pedido medidas redistributivas moderadas, como mayores impuestos a las corporaciones y los ricos, un impuesto a los ingresos más progresivo, la reintroducción de programas de bienestar social, mayor regulación estatal del mercado, inversión pública y un «capitalismo verde».

Los reformistas parecen depositar sus esperanzas en la posibilidad de que la economía global pueda ser revivida a través de inversiones a gran escala en infraestructuras y en un «capitalismo verde» que traiga consigo tecnologías de la cuarta revolución industrial como las medioambientales, con una regulación de los mercados globales y una redistribución a través de políticas impositivas. Siguiendo el liderazgo de China en inversiones masivas en infraestructura, el presidente estadounidense Joe Biden propuso un proyecto de ley de infraestructura de varios billones de dólares al comienzo de su administración en 2021. La propuesta de ley supondría un obsequio masivo a las corporaciones transnacionales con el compromiso de reconstruir la infraestructura

del país y dejaría intactas las relaciones de poder de clase predominantes. Pero a diferencia de los obsequios a los bancos, la mayoría de los cuales se reciclaron en subsiguientes rondas de especulación, el programa supone una actividad productiva que podría generar un efecto bola de nieve de inversión productiva. Los países del G-7 y la OECD estuvieron también trabajando a mediados del 2021 en un borrador de nuevas reglas de impuestos transfronterizos que podrían incluir una tasa impositiva mínima (Rushe, 2021). Más significativamente, la idea de un ingreso básico universal (UBI) ha estado ganando terreno entre los reformistas e incluso entre los conservadores.

A pesar de que las políticas neoliberales siguen dominando, el «consenso de Washington» en torno a ellas se ha roto desde 2008. Como advirtió Gramsci a principios del siglo pasado, el gobierno de la clase dirigente requiere ideas de la clase dirigente, y que estas ideas logren una hegemonía y se conviertan en sentido común. Para que las ideas y las ideologías se conviertan en una fuerza material, es decir, que den forma a las prácticas políticas, debe haber cierta correspondencia entre estas ideas y los intereses materiales. Más allá de fosilizadas propuestas de reforma, un número cada vez mayor de foros de élite y fundaciones corporativas están buscando un conjunto diferente de ideas que podrían competir por la hegemonía con el neoliberalismo y su fundamento teórico en la economía neoclásica. «Las circunstancias están maduras para la emergencia de un nuevo paradigma intelectual – una forma diferente de pensar sobre la economía política y los términos de un nuevo contrato social para el siglo XXI» observó una de estas, la Fundación Hewlett, en un informe interno de 2018 (Kramer, 2018:2). El rechazo en décadas recientes del Keynesianismo en favor de la «ortodoxia del mercado libre», argumenta el informe, sirvió bien al sistema, pero ya no lo hace a la luz de las circunstancias cambiantes. «La desigualdad de riqueza -sumada al estancamiento de los ingresos, el vaciado de la clase media, y una inseguridad económica creciente- se ha convertido a su vez en una de las mayores causas, si no *la mayor* causa, de las tensiones sociales y políticas en aumento» (*Ibid*:16). Advierte que un creciente número de fundaciones, *think tanks*, foros de élite privados y quasi gubernamentales han estado trabajando en «cambiar el paradigma socioeconómico y alejarlo del neoliberalismo» (*Ibid*: 22-23). Dos años más tarde, la Fundación anunció un programa de 50 millones de dólares para apoyar el desarrollo de un paradigma post-neoliberal (Hewlett Foundation, 2020).

El sistema capitalista es expansionista por naturaleza. Los ciclos de crisis son seguidos por olas de expansión. En cada crisis estructural previa, el sistema pasó por una nueva ronda de expansión amplia (hacia afuera), es decir, incorporando nuevos territorios y poblaciones en él -desde olas de conquista

colonial en siglos pasados, a la integración a finales del siglo XX y principios del siglo XXI de los países del antiguo bloque socialista, China, India, los regímenes revolucionarios del Tercer Mundo, y otras áreas que han quedado marginalmente fuera del sistema. Hay muy pocos territorios y pueblos por todo el mundo que no hayan sido incorporados a través de este proceso de expansión amplia. Respaldados por estados autoritarios, la CCT continúa su conquista depredadora en estos lugares, como en tramos de las zonas rurales de India, siendo actualmente testigos de una enorme ola de proletarización en tanto que una invasión de agronegocios elimina uno de los últimos grandes bastiones de la agricultura campesina (Sing, 2020), o la Amazonía, donde todavía hay focos de vida aldeana local y comunidades de subsistencia. Mientras tanto, el capital global ha estado persiguiendo despiadadamente la expansión *intensiva*; la conversión en mercancías de lo que eran esferas no mercantilizadas, como los sistemas de salud y educación, la infraestructura y otros servicios públicos, tierras públicas y reservas de la naturaleza, fuerzas militares y policiales, prisiones, y más recientemente, el espacio exterior.

¿Pero podríamos ver un tipo diferente de expansión intensiva en la que las tecnologías digitales impulsen un fuerte crecimiento de la productividad y abran nuevas oportunidades para la acumulación en la economía productiva mientras las reformas redistributivas y reguladoras aumentan la demanda global agregada? El estado capitalista, en su intento de estabilizar su legitimidad y asegurar la reproducción del orden social en su conjunto, puede imponer y a menudo impone restricciones al capital o impulsa el proceso de acumulación de capital en ciertas direcciones. En olas previas, una modernización capitalista tras crisis estructurales supuso los compromisos de clase de la socialdemocracia y la intervención del Estado para regular el mercado. La globalización capitalista debilitó la capacidad del estado nacional para capturar y redistribuir los excedentes y puso fin al capitalismo redistributivo. Cualquier proyecto de reforma viable en este momento tendría que involucrar mecanismos *transnacionales* de regulación y redistribución. Un proyecto tal ha de ser global ya que el capital puede huir de cualquier jurisdicción nacional que imponga límites a su libertad, y además, podría con el tiempo enfrentar las mismas contradicciones internas al capitalismo que debilitaron el modelo Keynesiano en el siglo XX.

Más allá de la coordinación política transnacional entre estados, el poder estructural que la CCT es capaz de ejercer desde arriba sobre los estados sin duda socavaría la reforma a menos que haya una contramovilización masiva de poder popular. Sólo esta movilización masiva desde abajo puede imponer un contrapeso al control que el capital transnacional y el mercado global ejer-

cen desde arriba sobre los estados capitalistas en todo el mundo. El New Deal y la socialdemocracia en el siglo veinte ocurrieron como resultado del choque entre las luchas masivas desde abajo por un cambio radical y los esfuerzos de los reformistas desde arriba por provocar un cambio más limitado para salvar al capitalismo de la Revolución. ¿Puede ahora un levantamiento de masas inclinar la balanza en favor de reformas que ayuden a generar una hegemonía renovada del capital productivo sobre el especulativo-financiero y restablecer el sistema? Una lucha intestina entre los grupos dirigentes plantearía oportunidades para que las clases populares construyan alianzas políticas amplias. ¿Nos dirigimos a un nuevo periodo de reforma y estabilidad, una ruptura revolucionaria con el capitalismo, una dictadura fascista mundial, o un colapso de la civilización global -en palabras del Manifiesto Comunista, hacia «la ruina común de las clases rivales?». No tengo la respuesta a estas preguntas precisamente porque el futuro depende de una multitud de factores políticos y subjetivos que convierten la predicción en difícil, incluso imposible. Por reiterar, el capitalismo como un sistema mundial ha demostrado ser notablemente resiliente aun enfrentando una crisis tras otra en su existencia a lo largo de los siglos, apareciendo renovado tras cada gran crisis. Sería ingenuo asumir que estamos en la última partida del capitalismo global. El resultado está por completo supeditado a cómo evolucionan la política y las luchas de clase.

Queremos recordar que incluso si un nuevo periodo de expansión impulsada digitalmente desplaza la crisis actual temporalmente al futuro, el capitalismo global seguirá generando crisis sociales de supervivencia y bienestar para miles de millones de personas. Mundialmente, el 50 por ciento de todas las personas viven con menos de 2,50 dólares al día y un considerable 80 por ciento viven con menos de 10 dólares por día. Una de cada tres personas en el planeta sufre de alguna forma de malnutrición, casi mil millones se van a la cama hambrientos cada noche y otros dos mil millones sufren de inseguridad alimentaria. Los refugiados por la guerra, el cambio climático, la represión política y el colapso económico ya se cuentan por cientos de millones. La nueva ronda de reestructuración impulsada digitalmente podría poner el turbo a la economía lo suficiente para conducirla a un periodo de beneficios crecientes y prosperidad para el sistema en su conjunto, incluso si millones -miles de millones- se hunden en una precariedad y desolación aún mayor.

A menos que se derroque el sistema, la única salida de la crisis social para la mayoría de la humanidad es un cambio total de las desigualdades en aumento a través de una redistribución radical de riqueza y poder hacia abajo. El principal desafío para las luchas sociales de emancipación supone traducir las revueltas masivas en un proyecto que pueda desafiar el poder del capital

global y lograr esta redistribución radical. Hasta la fecha, la revuelta global se ha extendido de manera desigual y enfrenta muchos desafíos, incluyendo la fragmentación y, en su mayor parte, la falta de una ideología coherente de izquierdas y una visión de un proyecto transformador más allá de las demandas inmediatas. Varias de estas luchas, además, han sufrido reveses, como el movimiento de la clase trabajadora griega y, trágicamente, la primavera árabe. ¿Cómo enfrentar a la CCT desde abajo y su dominio cada vez más temerario? ¿Qué tipo de transformación es viable, y cómo lograrla? Cualquier ruptura con el capitalismo global debe obtener su fuerza a través de los esfuerzos para lograr una reforma de una naturaleza más radical que las impulsadas desde arriba. Un Green New Deal, una convocatoria surgida en Estados Unidos, propone combinar políticas verdes de gran envergadura, incluyendo el fin de los combustibles fósiles, con una economía de bienestar social y pro-trabajadoras que incluiría oportunidades masivas de empleo en energía verde y otras tecnologías (Chomsky y Pollin, 2020). Este Green New Deal global, se llame así o no, podría ayudar a sacar al mundo de la depresión económica mientras que aborda de forma simultánea la emergencia climática y genera condiciones más favorables para una acumulación de fuerzas contrahegemónicas. Pero un Green New Deal global no es suficiente. Con el fin de que la humanidad pueda tener un futuro, el capitalismo global debe ser derrocado por completo y reemplazado por una nueva formación social ecosocialista.

Referencias

- Brynjolfsson, Erik and McAfee, Andrew (2014), *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*, New York: W.W. Norton.
- Carnegie Endowment for International Peace, «Global Protest Tracker». <https://carnegieendowment.org/publications/interactive/protest-tracker>.
- CBinsights, Research Brief (2019), «Where Top US Banks are Betting on Fintech». 20 Agosto 2019. Disponible en: <https://www.cbinsights.com/research/fintech-investments-top-us-banks/>
- Chomsky, Noam and Pollin, Robert (2020), *Climate Crisis and the Global Green New Deal: The Political Economy of Saving the Planet*, London: Verso.
- Clelland, Donald, A. (2014), «The Core of Apple: Degrees of Monopoly and Dark Value in Global Commodity Chains», *Journal of World-Systems Research*, 20 (1), 82-111.
- Cox, Ronald W. (2013), «Transnational Capital and the Politics of Global Supply Chains», *Class, Race, and Corporate Power*, 1 (1).
- Cox, Ronald W. (2019), «The Crisis of Capitalism Through Global Value Chains», *Class, Race and Corporate Power*, 7 (1).
- Durand, Cédric (2017), *Fictitious Capital: How Finance is Appropriating Our Future*, London: Verso.
- Faulkner, Neil, and Hearse, Phil (2021), «Value and Surplus Through a Neoliberal Lens: Notes Towards a New Understanding of Marxist Economics». Anti-Capitalist Resistance, Enero 2021. <https://www.anticapitalistresistance.org/post/value-and-surplus-through-a-neoliberal-lens-notes-towards-a-new-understanding-of-marxist-economics>
- Federal Reserve Bank of St. Louis, *Economic Research*, «Private Fixed Investment in Information Processing Equipment and Software». <https://fred.stlouisfed.org/series/A679RC1Q027SBEA>
- Ford, Martin (2015), *The Rise of the Robots*, New York: Basic Books.
- General Accounting Office (GAO) (2011), «Federal Reserve System: Opportunities Exist to Strengthen Policies and Processes for Managing Emergency Assistance», GAO-11-696, Julio 2011, Washington, D.C.
- Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Miguel (1993), *Commodity Chains and Global Capitalism*, New York: Praeger.
- Hermeto, João Romeiro (2021), «Social Transformation in a Time of Social Disruption», *Dilemas: Revista de Estudos de Conflito e Controle Social*, 14 (1), 219-242.
- Hewlett Foundation (2020), «Hewlett Foundation Announces New, Five-Year \$50 Million Economy and Society Initiative to Support Growing Movement to Replace Neoliberalism», comunicado de prensa de Hewlett Foundation, 8 Diciembre 2020. Disponible en: <https://hewlett.org/newsroom/hewlett-foundation-announces-new-five-year-50-million-economy-and-societyinitiative-to-support-growing-movement-to-replace-neoliberalism>

- International Monetary Fund (IMF) (2009), «Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis», IMF Staff Position Note, 9 Junio 2009, SPN/09/13, Table 2.1, pp. 7. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/IMF-Staff-Position-Notes/Issues/2016/12/31/Fiscal-Implications-of-the-Global-Economic-and-Financial-Crisis-22987>
- International Monetary Fund (IMF) (2021), «Policy Responses to COVID19», Abril 2021. <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>
- John, Mark (2020), «Capitalism Seen Doing ‘More Harm than Good’ in Global Survey» *Reuters*, 19 Enero 2020. <https://www.reuters.com/article/us-davos-meeting-trust/capitalism-seen-doingmore-harm-than-good-in-global-survey-idUSKBN1ZJ0CW>
- Kauffman, Duncan; Lin, Diaan-Yi; Sneader, Kevin; Tonby, Oliver y Woetzel, Jonathan (2016), «Overcoming Global Turbulence to Reawaken Economic Growth», McKinsey & Company, Septiembre 2016. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employmentand-growth/overcoming-global-turbulence-to-reawaken-economic-growth>
- Kramer, Larry (2018), «Beyond Neoliberalism: Rethinking Political Economy», Hewlett Foundation (memorandum interno), 26 Abril 2018. Disponible en: <https://hewlett.org/library/beyond-neoliberalism-rethinking-political-economy/>
- Krippner, Greta, R. (2012), *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- International Labor Organization (2019), «The Challenge of Job Recovery; World Employment and Social Outlook: Trends 2019», United Nations, Geneva.
- Maher, Stephen and Aquanno, Scott M. (2021), «The New Finance Capital: Corporate Governance, Financial Power and the State», *Critical Sociology*, edición on-line, 2021. Disponible en: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0896920521994170>
- Maki, Sydney (2021), «World’s \$281 Trillion Debt Pile is Set to Rise Again in 2021», *Bloomberg*, 17 Febrero 2021. Disponible en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-02-17/global-debt-hits-all-timehigh-as-pandemic-boosts-spending-need>
- Marazzi, Christian (2011), *The Violence of Financial Capital*, Edizioni Casagrande, Bellinzona, Switzerland.
- Marois, Thomas (2017), «TiSA and the Threat to Public Banks», 21 Abril 2017, *Trans-national Institute*. Disponible en: <https://www.tni.org/en/publication/tisa-and-the-threat-to-public-banks>
- Maverick, J.B. (2018), «How Big is the Derivatives Market», *Investopedia*, 22, Enero 2018. Disponible en: <https://www.investopedia.com/ask/answers/052715/how-big-derivatives-market.asp>
- Oxfam (London) (2015), *Wealth: Having it all and Wanting More*. <https://www.oxfam.org/en/research/wealth-having-it-all-and-wanting-more>
- Perez, Carlota (2003), *Technological Revolutions and Finance Capital: The Dynamics of*

- Bubbles and Golden Ages*, Northampton, MA: Edward Elgar.
- Phillips, Peter (2018), *Giants: The Global Power Elite*, Seven Stories Press, New York.
- Piketty, Thomas (2017), *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge: Harvard University Press.
- Prins, Nomi (2019), *Collusion*, New York: Bold Type Books.
- Reiff, Nathan, «How BlackRock Makes Money», *Investopedia*, 27 Febrero 2021. <https://www.investopedia.com/articles/markets/012616/how-blackrock-makes-money.asp>
- Reiff, Nathan (2021), «Top Apple Shareholders», *Investopedia*, 6 Febrero 2021. <https://www.investopedia.com/articles/markets/120115/top-5-apple-shareholders.asp>
- Robinson, William, I. (2004), *A Theory of Global Capitalism*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Robinson, William, I. (2014), *Latin America and Global Capitalism*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Robinson, William, I. (2014), *Global Capitalism and the Crisis of Humanity*, New York: Cambridge University Press.
- Robinson, William, I. (2017), «Debate on the New Global Capitalism: Transnational Capitalist Class, Transnational State Apparatuses, and Global Crisis», *International Critical Thought*, 7 (2), 171-189.
- Robinson, William, I. (2018), «Capitalism in the Twenty-First Century: Global Inequality, Piketty, and the Transnational Capitalist Class», en Lauren Langman y David A. Smith (eds.), *Twenty-First Century Inequality and Capitalism: Piketty, Marx and Beyond*, Boston: Brill.
- Robinson, William, I. (2019), «Global Capitalist Crisis and Twenty-First Century Fascism: Beyond the Trump Hype», *Science and Society*, 83(2), 481-509.
- Robinson, William, I. (2020a) «Global Capitalism Post-Pandemic», *Race & Class*, 62(2), 3-13.
- Robinson, William, I. (2020b), *The Global Police State*, Pluto, London.
- Robinson, William, I. (2022), *Global Civil War: Repression and Rebellion in the Post-Pandemic World*, Oakland: PM Press/Kairos.
- Robinson, William, I. and Sprague, Jeb (2018), «The Transnational Capitalist Class», en Juergensmeyer, Mark; Sassen, Saskia y Steger, Manfred eds. *Oxford Handbook of Global Studies*, New York: Oxford University Press.
- Rose, Gideon (2016), *The Fourth Industrial Revolution: A Davos Reader*, Council on Foreign Relations. El libro es una colección de ensayos previamente publicados en *Foreign Affairs*.
- Rushe, Dominic (2021), «Janet Yellen Calls for Global Minimum Corporate Tax Rate»,

- The Guardian*, 5 Abril 2021. <https://www.theguardian.com/business/2021/apr/05/janet-yellen-global-minimum-corporate-tax-rate>
- Schwab, Klaus (2016), *The Fourth Industrial Revolution*, World Economic Forum, Geneva.
- Schwab, Klaus y Malleret, Thierry (2020), *Covid-19: The Great Reset*, Forum Publishing, Geneva.
- Singh, Pritam (2020), «BJP's Farming Policies: Deepening Agrobusiness Capitalism and Centralization», *Economic and Political Weekly*, 55 (41), 14-17.
- Srnicek, Nick (2016), *Platform Capitalism*, London: Polity Press.
- Tabb, William K. (2012), *The Restructuring of Capitalism in Our Time*, New York: Columbia University Press.
- The Economist* (26 Mayo 2016), «The Problem with Profits». <https://www.economist.com/leaders/2016/03/26/theproblem-with-profits>
- The Economist* (26 Enero 2019), «The Global List.».
- The Economist* (4 Abril 2020), «Corporate Bail-Outs: Bottomless Pit, Inc.».
- The Economist* (16 Mayo 2020), «Hanging Together».
- Toussaint, Eric (2020), «No, The Coronavirus is not Responsible for the Fall in Stock Prices», *MR Online*, 4 Marzo. <https://mronline.org/2020/03/04/no-the-coronavirus-is-not-responsible-for-thefall-of-stock-prices>.
- Transnational Institute (TNI) (2021), «State of Power 2021», (Amsterdam: TNI, 16 May). <https://www.tni.org/en/publication/state-of-power-2021>
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2019), *Digital Economy Report 2019*, UNCTAD, Geneva.
- Wallerstein, Immanuel (1983), *Historical Capitalism*, London: Verso.
- Wolf, Martin (2016), «Same as It Ever Was: Why the Techno-Optimists are Wrong», en *The Fourth Industrial Revolution: A Davos Reader* (Davos: Foreign Affairs, Council on Foreign Relations).
- Zuboff, Shoshana (2019), *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*, New York: Public Affairs.

En cuestiones ecológicas no hay que sucumbir ante las demandas democráticas. Breve ensayo en torno a la irracionalidad humana

H. C. F. Mansilla

Miembro de número de la Academia de Ciencias de Bolivia

Miembro correspondiente de la Real Academia Española

Resumen: Este breve texto quiere iniciar un análisis interdisciplinario de la situación del medio ambiente y su imbricación con las metas normativas de desarrollo en los países de América Latina. La modernización acelerada (con sus componentes: urbanización, industrialización, alto nivel de vida y consumismo masivo) constituye la meta normativa que aún hoy moldea la mentalidad predominante. Esta meta normativa es una imitación de lo alcanzado por la civilización occidental. La falta de una visión crítica acerca de la situación ecológica y de los fenómenos demográficos impide una efectiva protección de los ecosistemas amenazados.

Palabras clave: Bosques Tropicales; Consenso Modernizador; Crecimiento Demográfico; Desarrollo Sostenible; Naciones Unidas.

In ecological matters, we must not succumb to democratic demands.

A brief essay on human irrationality

Abstract: This short text attempts to begin a multidisciplinary analysis of the actual environmental situation in Latin American countries and its close relationship with the normative goals of development in that area. The accelerated modernization (with its components: urbanization, industrialization, high living level, massive consumption) builds the normative goal, which till today shapes the prevailing Latin American mentality. This normative goal is an imitation of that which Western civilization has achieved. The lack of a critical vision concerning the environmental situation and demographic phenomena avoids an effective protection of the endangered environmental systems.

Key words: Demographic Increase; Modernizing Consensus; Sustainable Development; Tropical Forests; United Nations.

1. El consenso modernizador

Últimamente se han reportado otra vez grandes extensiones de bosque tropical primario, que han sido quemadas en muchos países tropicales del Tercer Mundo, especialmente en el Brasil y en el Oriente boliviano¹. Es un fenómeno que no llama la atención de gran parte de la población respectiva. Tampoco concita el interés colectivo el mal funcionamiento de la burocracia estatal. Ambos problemas están paradójicamente vinculados entre sí: se trata de una conciencia social poco desarrollada en sentido crítico. Las burocracias estatales en casi toda América Latina se han comprometido a resguardar el medio ambiente y a proteger los ecosistemas en peligro, pero en realidad se dedican a fomentar enérgicamente la ampliación de la frontera agrícola a costa de las selvas tropicales.

Algunos aspectos de esta temática se pueden aclarar mencionando fenómenos recurrentes en la región andina. Al lado de la grandiosidad del paisaje de las altas montañas se halla, por ejemplo, la chatura de la obra humana: la majestuosa cordillera de los Andes como telón de fondo y la basura plástica anunciando la proximidad de los asentamientos urbanos. Lo más grave reside en el hecho de que casi nadie es consciente de este reino de la irracionalidad: ni los movimientos sociales, ni los partidos políticos, ni los intelectuales progresistas. La mayoría de los habitantes en regiones tropicales, independientemente de su origen geográfico, social o étnico, es rutinaria y convencional en su vida cotidiana y en sus valores de orientación, pero no es conservacionista en la acepción ecológica: no cuida de manera conveniente y efectiva los vulnerables suelos y paisajes y más bien se consagra a destruir la naturaleza, causando la «tragedia ambiental de América Latina»².

Casi todos los grupos sociales contribuyen, a veces sin sospecharlo, a una verdadera catástrofe medio-ambiental. Tratan, por ejemplo, de ensanchar la frontera agrícola incendiando los bosques tropicales, lo que significa, según ellos, llevar el progreso a la selva. El resultado es deplorable: bosques incendiados, superficies taladas, terrenos erosionados. En una palabra: la muerte de la naturaleza rondando a cada paso. Prósperos empresarios y trabajadores modestos son por igual responsables de este desastre. ¿Desastre? En el fondo casi todos están contentos – salvo algunos cultivadores marginales afectados

1 Según un informe suizo, más de 67.000 kilómetros cuadrados de bosque tropical primario ardieron en 2024, una parte importante de ellos en Brasil y Bolivia, pese a los gobiernos marcadamente progresistas de estos países en aquel momento, que no cesan de manifestar su apoyo retórico a causas pro ecológicas. Cf. *Récord de destrucción de bosques tropicales en 2024, con un grave deterioro en Brasil y Bolivia*, en: SWISSINFO del 21 de mayo de 2025 (swissinfo.ch/spa/) [consultado el 30 de junio de 2025].

2 Nicolo Gligo et al., *La tragedia ambiental de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL 2020, *passim*.

directamente por los incendios –, pues ahora el terreno puede ser utilizado de manera mucho más rentable y fácil. En todas partes una superficie desboscada por el fuego es económicamente mucho más valiosa que una cubierta todavía por la incómoda selva. Y esto se percibe claramente en el imparable avance de la frontera agrícola para cultivar la planta de la coca, la base de la cocaína, actividad que, pese a su carácter ilegal en muchos países, es aceptada por dilatados sectores de la población respectiva y por pensadores progresistas³.

De acuerdo a una perspectiva racionalista-crítica de largo plazo se puede decir que amplios sectores sociales se comportan – tal vez sin saberlo – practicando una forma de la «estupidez humana»⁴, como la designa Jaime Hurtubia, asesor de la Comisión de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, o promoviendo «la estupidez social y ambiental»⁵, como se expresa el biólogo uruguayo Eduardo Gudynas, el inspirador del Centro Latino Americano de Ecología Social (Montevideo).

Dentro de un marco conceptual mayor, se puede aseverar que es imposible consagrarse a mejorar el mundo o a preservar los ecosistemas en peligro si uno no tiene un mínimo de respeto por la vida, el medio ambiente y el ornato público⁶. Los depredadores del medio ambiente — desde los exitosos empresarios hasta los humildes campesinos — no practican una ética ambiental de largo alcance. Lo cierto es que las exigencias de la población a partir de mediados del siglo XX han tomado una naturaleza tal que es imposible satisfacerlas sin una expansión constante de la esfera económica.

Por ello es que en América Latina existe todavía una amplia noción de legitimidad en torno a la necesidad y al ritmo de la modernización, consenso que abarca a muy diferentes sectores sociales y partidos políticos, porque el desarrollo integral debe acortar la distancia frente a los países ya altamente industrializados y, al mismo tiempo, promover la paz social mediante la in-

3 Sobre esta temática en referencia a Bolivia, cf. José Carlos Campero Núñez del Prado, *Consideraciones sobre las relaciones entre narcotráfico y política en Bolivia 1971-2019*, en: Lupe Cajías / Iván Velásquez-Castellanos (comps.), *Un amor desenfrenado por la libertad. Antología de la historia política de Bolivia (1825-2020)*, La Paz: Konrad-Adenauer-Stiftung 2021, vol. II, pp. 395-438.

4 Jaime Hurtubia, *Crisis climática, democracia e historia de la estupidez humana*, en: EL MOSTRADOR (Chile) del 16 de junio de 2021 (elmostrador.cl/destacado/2021/06/16 [consultado el 30 de junio de 2025]).

5 Eduardo Gudynas, *La estupidez social y ambiental condena a toda la vida*, en: ambiental.net/2018/12 [consultado el 30 de junio de 2025].- Cf. también: Jorge Barreiro et al., *Democracia y ecología. La política de la gestión ambiental*, Montevideo: Vintén / CLAES 1996.

6 Sobre esta temática cf. los brillantes ensayos que no han perdido vigencia: Ernest García, *Los límites desbordados. Sustentabilidad y decrecimiento*, en: TRAYECTORIAS. REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (Monterrey / México), vol. IX, N° 24, mayo-agosto de 2007, pp. 7-19 (número monográfico dedicado al tema: «Sustentabilidad: un debate a fondo»); Ernest García, *Medio ambiente y sociedad: la civilización industrial y los límites del planeta*, Madrid: Alianza 2004. Cf. también el compendio exhaustivo: Ernst Ulrich von Weizsäcker (comp.), *Grenzen-los? Jedes System braucht Grenzen — aber wie durchlässig müssen diese sein? (¿Sin límites? Todo sistema requiere de límites — pero ¿cuán porosos deben ser estos?)*, Berlín / Boston: Birkhäuser 1997.

corporación pacífica de los estratos menos favorecidos a la estructura productiva y distributiva⁷. Desde que se hizo popular la concepción del desarrollo sustentable o sostenido, una buena parte de los empresarios privados se ha declarado favorable a la protección de los ecosistemas naturales, si esta protección no afecta el crecimiento económico permanente, la expansión de la frontera agrícola y la inviolabilidad de la propiedad privada⁸.

2. La teoría del desarrollo sustentable como ideología modernizadora

¿Por qué es importante retomar el debate acerca de la teoría del desarrollo sustentable o sostenido después de más de treinta años? Porque esta concepción ha representado hasta hoy (2025) el mayor esfuerzo intelectual para conciliar la defensa del crecimiento económico ilimitado con la protección del medio ambiente. Se puede afirmar, con algunas reservas, que este esfuerzo teórico ha fracasado. En la actualidad el trasfondo del tema sigue vigente.

Frente a la marea actual de reclamos sociales y a una democracia cada vez más frívola y vacía, una crítica radical de los discursos modernizantes podría coadyuvar a comprender los límites muy estrechos que nuestro mundo eminentemente finito impone a cualquier evolución donde esté implicado un crecimiento continuo e incessante. Desde esta perspectiva se obtendría una visión más sobria y realista de los procesos de democratización en el Tercer Mundo, los cuales han fomentado el surgimiento de demandas cada vez más exigentes de parte de los estratos menos favorecidos de la población, demandas, empero, que probablemente nunca podrán ser satisfechas del todo, por más justificadas que estén en los campos político, ético y hasta religioso.

La situación contemporánea está signada simultáneamente por la crisis ecológica, por el crecimiento demográfico en el Tercer Mundo, por los anhelos de progreso material de gran parte de la población mundial y las falacias implícitas en las doctrinas del crecimiento ilimitado y del desarrollo sustentable⁹. Grupos de los estratos altos — independientemente de su filiación teórico-ideológica — derivan aun hoy una porción de su poder del hecho de influir decisivamente sobre los procesos de decisión de políticas públicas, prome-

7 Guillermo Foladori, *Paradojas de la sustentabilidad: ecológica versus social*, en: TRAYECTORIAS, loc. cit. (nota 6), pp. 20-30.

8 Cf. también algunas obras (ahora ya históricas) representativas de esta tendencia favorable al desarrollo sustentable, propugnado por los empresarios privados: Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (comp.), *Eco-eficiencia*, Bogotá: Oveja Negra 1992; Hernando de Soto / Stephan Schmidheiny, *Las nuevas reglas del juego. Hacia un desarrollo sostenible en América Latina*, Bogotá: FUNDES / Oveja Negra 1992.- Los cimientos conceptuales de esta posición en: Karl-Werner Brand (comp.), *Nachhaltige Entwicklung. Eine Herausforderung an die Soziologie* (Desarrollo sustentable. Un reto para la sociología), Opladen: Leske + Budrich 1997.

9 Cf. María Griselda Günther / Ricardo A. Gutiérrez (comps.), *La política del ambiente en América Latina. Una aproximación desde el cambio ambiental global*, México: UAM / CLACSO 2017.

tiendo altos índices de crecimiento al resto de la sociedad, lo que a menudo no es más que la posibilidad de manipular recursos humanos, financieros y naturales.

Aproximadamente desde 1987 se abrió camino una concepción más optimista en torno a la capacidad regenerativa de los ecosistemas y, en general, acerca de la facultad de los seres humanos de superar hábil y pacientemente todos los obstáculos con que tropieza en su camino hacia un mayor desarrollo. Mediante las teorías del desarrollo sostenido o sustentable¹⁰ se asumió que sería posible una evolución que podría satisfacer las necesidades materiales – referidas al progreso económico – de amplias capas de la población, sin poner en riesgo la capacidad de las generaciones futuras de contar con ecosistemas sanos y con recursos naturales abundantes. Esta concepción postula explícitamente la existencia de un equilibrio entre el crecimiento económico incesante y la protección adecuada del medio ambiente. En el presente las Naciones Unidas siguen propagando la teoría del desarrollo sostenido como la solución global al dilema entre crecimiento económico y respeto a los ecosistemas, pese a todas las críticas a esta concepción¹¹.

Los partidarios del crecimiento económico incesante han afirmado que el aumento de la población, del consumo y de la industria habría estimulado la innovación tecnológica, la sustitución de recursos naturales escasos y la búsqueda de nuevas soluciones para problemas concretos del medio ambiente. Se subraya enfáticamente que solo las sociedades más avanzadas pueden originar una conciencia socialmente relevante sobre los peligros de la contaminación ambiental y, al mismo tiempo, disponer de los fondos necesarios para superar los desarreglos ecológicos. Una protección efectiva de los ecosistemas estaría vinculada a un grado muy elevado de evolución capitalista¹².

10 World Comission on Environment and Development (comp.), *Our Common Future*, Oxford / New York: Oxford U. P. 1987; Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, *Transformación productiva con equidad*, en: NUEVA SOCIEDAD (Caracas), Nº 108, julio / agosto de 1990, pp. 38-45; Internacional Socialista, *Nueva misión para el movimiento socialista. Seguridad para el medio ambiente; supervivencia a largo plazo*, en: NUEVA SOCIEDAD, Nº 104, noviembre / diciembre de 1989, pp. 62-73 y Nº 105, enero / febrero de 1990, pp. 64-79.- Para una breve visión de conjunto cf. Edgar J. González Gaudiano, *La construcción de la sustentabilidad*, en: TRAYECTORIAS, loc. cit. (nota 6), pp. 5-6.

11 Naciones Unidas, *Objetivos de desarrollo sostenible (ODS)*, documento del 8 de agosto de 2023, en: un.org/sustainabledevelopment/es/2023/08/ [consultado el 25 de junio de 2025].

12 Cf. los primeros trabajos representativos de esta corriente: Thomas Gale Moore, *No se deje asustar por el recalentamiento terrestre*, en: PERFILES LIBERALES (Méjico), Nº 62, septiembre de 1998, pp. 30-31; Oskar Lafontaine / Christa Müller, *Keine Angst vor der Globalisierung. Wohlstand und Arbeit für alle* (Sin miedo ante la globalización. Bienestar y trabajo para todos), Bonn: Dietz 1998; Comisión Amazónica de Desarrollo y Medio Ambiente / Banco Interamericano de Desarrollo / PNUD, *Amazonia sin mitos*, Santafé de Bogotá: Oveja Negra 1994; Rosana Siqueira Bertucci et al., *MERCOSUR y medio ambiente*, Buenos Aires: Ciudad Argentina 1996.- Para una crítica a esta posición cf. Guillermo Foladori, *Controversias sobre sustentabilidad. La coevolución sociedad-naturaleza*, Méjico: Porrúa / UAZ 2001.

No debe subestimarse, obviamente, el papel benéfico de las innovaciones tecnológicas que reducen los fenómenos de polución ambiental y que sustituyen materias primas. Pero aún así se trata de paliativos con un radio de acción de pocas décadas — y factibles únicamente en algunas sociedades ya muy adelantadas —, que posiblemente no tengan un efecto decisivo en un horizonte temporal de largo aliento y de gran extensión geográfica. El crecimiento demográfico de orden casi exponencial que se dio en dilatadas regiones del Tercer Mundo durante la segunda mitad del siglo XX y la acumulación de demandas socio-económicas de enormes masas cada vez mejor informadas, podrían neutralizar aquellas mejoras debidas a los progresos tecnológicos, máxime si el aumento poblacional a largo plazo tiende a exhibir, como señaló tempranamente Jacques-Yves Cousteau¹³, aspectos propios de un tumor canceroso, como la expansión incontrolable, la colonización de zonas lejanas (*metástasis*) y el suicidio del cuerpo enloquecido. Las teorías del desenvolvimiento sostenible pasan por alto estos factores potenciales.

3. La fuerza normativa del crecimiento económico

En este contexto es indispensable llamar la atención sobre el hecho de que prácticamente todas las concepciones en torno a la evolución plausible de Asia, África y América Latina¹⁴ parten aún hoy del mismo axioma de que es posible y deseable un crecimiento *ad infinitum*. Hasta las teorías más diferenciadas que dicen considerar criterios ecológicos, como las del desarrollo sostenible, estiman que un recurso evolutivo calificable como positivo tiene necesariamente que incluir un incremento continuo del ingreso *per capita* de la población, una expansión de la estructura productiva, un aumento de la producción agropecuaria y un mejoramiento sustancial de los servicios educativos y de la seguridad social. Aunque la euforia estrictamente industrializante ha amainado de manera perceptible en América Latina, Asia y África, todavía se puede constatar que los procesos de industrialización y urbanización conforman el núcleo de los designios modernizantes y, por consiguiente, la porción esencial de la (nueva) identidad colectiva en muchas sociedades del Tercer Mundo.

La casi totalidad de estos buenos propósitos, empezando por el de mejorar el ingreso promedio de los habitantes de modo persistente, conlleva mayo-

13 Entrevista con Jacques-Yves Cousteau, en: EL CORREO DE LA UNESCO (París), vol. XLIV, noviembre de 1991, pp. 8-13. Sobre el posible colapso de las sociedades altamente complejas cf. las conocidas obras de Jared Diamond, *Collapse: How Societies Choose to Fail or Survive*, Londres: Allen Lane 2005; Joseph A. Tainter, *The Collapse of Complex Societies*, Cambridge: Cambridge U. P. 1995.

14 Sobre esta temática cf. Nicolás Cuvi et al. (comps.), *Contribuciones a la historia ambiental de América Latina*, Quito: FLACSO 2022.

res cargas sobre el medio ambiente y presiones crecientes sobre los recursos naturales y energéticos; ya sea para asegurar el empleo pleno o para mejorar la salud, la vivienda y la educación pública. Para todo ello se requiere indiscutiblemente de un incremento continuado del conjunto de la economía del país respectivo¹⁵. El congelamiento del Producto Interno Bruto o el crecimiento cero toman entonces el carácter de algo que es inaceptable para casi todas las corrientes político-ideológicas prevalecientes hoy día en el Tercer Mundo. Como lo señaló Herman E. Daly, una economía genuinamente sostenible no requiere de expansión constante porque es en sí misma estable; una economía puede desarrollarse ulteriormente en base a un «mejoramiento cualitativo» y no imprescindiblemente en base a un «crecimiento cuantitativo». Una estabilidad de este tipo no significa necesariamente estancamiento¹⁶.

La realidad de un mundo finito con recursos decrecientes y limitaciones acrecentadas constantemente, manifestadas por la capacidad cada vez más reducida de autorregeneración de los ecosistemas naturales (como es el caso dramático de los bosques tropicales), sugiere la muy alta probabilidad de que todos los intentos de un desarrollo pleno y una modernización completa para las naciones del Tercer Mundo permanezcan en el terreno de lo ilusorio o conduzcan a una catástrofe ecológica universal. Todas las ideas básicas subyacentes a estos grandes proyectos históricos provienen del acervo de la modernidad — la bondad liminar de la industrialización y la urbanización, la índole no problemática del crecimiento económico incansable, la perspectiva de un progreso perenne —, y lo que ahora está en crisis es el fundamento mismo de esa modernidad, que ha mostrado ser poco crítica consigo misma y contener los elementos para la autodestrucción del género humano.

4. Crítica de la teoría del desarrollo sostenible

Las versiones teóricamente más sofisticadas del desarrollo sustentable siguen siendo las primeras elaboraciones programáticas de este enfoque, como el *Informe Brundtland, la Propuesta Económica de la CEPAL y el Llamado de la Internacional Socialista a detener la degradación ecológica*. Todas ellas carecen de una credibilidad

15 En torno a esta temática no han perdido vigencia los excelentes ensayos de Hans-Jürgen Harborth, *Die Diskussion um dauerhafte Entwicklung (sustainable development): Basis für eine umweltorientierte Weltentwicklungs politik?* (La discusión sobre el desarrollo sustentable: base para una política mundial de desarrollo orientada hacia el medio ambiente?), en: Wolfgang Hein (comp.), *Umweltorientierte Entwicklungspolitik* (Política de desarrollo orientada al medio ambiente), Hamburgo: Deutsches Übersee-Institut 1991, pp. 39-51; Hans-Jürgen Harborth, *Dauerhafte Entwicklung statt globaler Selbsterstörung. Einführung in das Konzept des «Sustainable Development»* (Desarrollo duradero en lugar de autodestrucción global. Una introducción al concepto del desarrollo sostenible), Berlín: Sigma 1991.

16 Herman E. Daly, *Wirtschaft jenseits von Wachstum* (La economía más allá del crecimiento), Salzburg / Munich: Pustet 1999, *passim*.

liminar porque los grupos que consuetudinariamente las han sustentado (planificadores de las burocracias estatales, partidos socialistas y socialdemócratas, sindicatos e instituciones afines y gremios empresariales), han pertenecido durante largas décadas a los más fervientes partidarios del progreso material a ultranza, de la industrialización acelerada y de la modernización a toda costa y porque sus lineamientos teóricos fundamentales han exhibido hasta hace muy poco un sorpresivo menosprecio por un análisis realmente serio del medio ambiente. La falta hasta hoy de una autocritica referida a sus cimientos doctrinales tiende, además, a mantener baja la mencionada credibilidad. Las alusiones al medio ambiente en estos informes son periféricos; sus apelaciones a la protección de los ecosistemas son curiosamente marginales y están supeditados al crecimiento económico ilimitado a nivel mundial (para que los frutos del progreso material lleguen alguna vez a todos los pueblos del planeta).

El ejemplo más claro de todo esto sigue siendo el Informe Brundtland, que afirma taxativamente que el «crecimiento económico no tiene límites fijos»¹⁷ y que examina la temática de la explosión demográfica con una ambigüedad digna de las organizaciones burocráticas internacionales que soslayan deliberadamente la toma de posiciones críticas acerca de problemas candentes. Además, estos documentos propician un crecimiento constante de las economías de los países centrales para que hagan de «motor» con respecto al resto del mundo, sin considerar las enormes sobrecargas que todo ello significaría para los ecosistemas. La solidaridad con las generaciones futuras, que por suerte dejan entrever estas declaraciones, entra en contradicción con programas de desarrollo que no contemplan las limitaciones ecológicas y de recursos ya citadas, máxime si la meta normativa explícitamente postulada para todo el planeta es un grado de bienestar básicamente similar al ya existente en los países metropolitanos y el camino hacia tal fin resulta ser el muy convencional del desenvolvimiento acelerado¹⁸. Por otra parte, estos informes bienintencionados no despliegan una estrategia clara y energica contra la expansión demográfica, la que, junto al rol depredador de toda modernización, acorta sensiblemente el horizonte temporal dentro del cual se podría aún formular algún designio viable para salvar los ecosistemas en peligro.

17 Véase *Nuestro futuro común*, Madrid: Alianza 1988, p. 69.- Con el mismo contenido: *Declaración de principios sobre población y desarrollo sostenible*, La Paz: Ministerio de Desarrollo Humano / PROSEPO / UNFPA 1994.

18 José Manuel Naredo, *La economía y su medio ambiente*, en: EKONOMIAZ. REVISTA DE ECONOMIA (Bilbao), Nº 17, abril / junio de 1990, p. 15: «[...] por simples consideraciones físicas y de espacio, la hipótesis de un crecimiento indefinido es insostenible a la luz de la lógica matemática aplicada a los conocimientos geográficos y cosmológicos actuales [...]: el crecimiento de la población y sus consumos [...], referido al conjunto de la especie humana, no podrá ser nunca un proceso sostenido a largo plazo». Cf. los ensayos críticos de Eduardo Gudynas, *Ecología, mercado y desarrollo*, Montevideo: Vintén 1996; Eduardo Gudynas, *Paradigmas del desarrollo latinoamericano y sus visiones de la naturaleza*, en: MULTIVERSIDAD (Montevideo), Nº 5, vol. 1995, pp. 31-61; Eduardo Gudynas, *Ecología, desarrollo y neoliberalismo*, La Paz: CEBEM 1995.

Como indicó *José Manuel Naredo*, las teorías del desarrollo sostenible reto-
man «la vieja pretensión fisiocrática de acrecentar las ‘riquezas renacientes’ sin
menoscabo de los ‘bienes de fondo’».¹⁹ El desarrollo sustentable a gran es-
cala erosiona tanto las riquezas renovables como los bienes de fondo de índole
finita e inelástica; de ahí que resulta una falacia la opinión tan generalizada
de que *primeramente* se debería forzar aun más la explotación de los recursos
naturales y los procesos de modernización e industrialización, para *luego* ocu-
parse de la conservación de los recursos y de la protección al medio ambiente.

Todos estos ensayos de desarrollo sostenible se destacan, como lo señaló tem-
pranamente Hans-Jürgen Harborth, por declaraciones altisonantes con respecto
a los enunciados teóricos generales y simultáneamente por estrategias específicas
bastante confusas, tanto más cuanto más se acercan al nivel de la praxis co-
tidiana, donde el consenso sobre lo que se debe proteger y lo que aún se puede
depredar se diluye rápidamente²⁰. Se trata, en el fondo, de enfoques *armonicistas*
que presuponen ingenuamente que todos los dilemas mundiales y, por lo tanto,
los problemas de desarrollo, aun los más graves, pueden ser integrados en una
gran síntesis donde todo se resuelve finalmente en favor de la evolución expan-
siva del género humano²¹. No es de extrañar que en todo el mundo la teoría del
desarrollo sostenible se haya convertido entretanto en la concepción favorita de
los empresarios privados y de las grandes organizaciones que implícitamente
apoyan la evolución ilimitada de la economía internacional.

También es pertinente recordar que los enfoques del desarrollo sustentable
no se apartan de una lógica muy convencional, signada por el antropocentrismo,
las reflexiones de corto aliento histórico y la carencia de genuinas alterna-
tivas en lo referente a las metas normativas. En ellos los factores finitos, esca-
sos e inelásticos — como los recursos naturales, los ecosistemas y, en suma, el
planeta Tierra — están subordinados a procesos de dilatación con tendencia
a lo ilimitado e infinito, cual son el crecimiento demográfico, el desenvolvi-
miento económico y el incremento del nivel de vida. De acuerdo al *common
sense* y a una óptica histórico-crítica, la cosa debería suceder al revés.

19 Naredo, op. cit. (nota 18), p. 16.- Cf. también Amartya Sen, *Resources, Values, and Development*, Oxford: Blackwell 1984; Herman E. Daly, *Towards Some Operational Principles of Sustainable Development*, en: *ECOLOGICAL ECONOMICS*, vol. 2, N° 1, abril de 1990; y la gran obra de José Manuel Naredo, *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Madrid: Siglo XXI 1987.

20 Hans-Jürgen Harborth, *Die Diskussion...*, op. cit. (nota 15), p. 51.

21 Sobre esta problemática tan compleja cf. las obras que siguen aportando conocimientos útiles: Gerd Kohlhepp (comp.), *Lateinamerika. Umwelt und Gesellschaft zwischen Krise und Hoffnung* (América Latina. El medio ambiente y la sociedad entre la crisis y la esperanza), Tübingen: Geographisches Institut der Universität Tübingen 1991; Krishna B. Ghimire, *Linkages between Population, Environment and Development*, Ginebra: UNRISD 1993.

Por otra parte, hay que observar con escepticismo las teorías que establecen un «estrecho» nexo entre la diversidad cultural de origen premoderno y la autonomía local, por un lado, y un desarrollo sustentable convencional, por otro. La esperanza de detectar una «racionalidad ambiental» y «estrategias alternativas para el desarrollo sustentable»²² en modelos premodernos de producción agrícola estriba en una simple ilusión: la confusión deliberada al identificar (a) formas tradicionales de agricultura de subsistencia (generalmente estáticas) con (b) el discurso contemporáneo del desarrollo sustentable y el crecimiento incesante (con sus implicaciones altamente dinámicas). Para Enrique Leff la cultura indígena tradicional debe ser vista ahora como un «recurso para el desarrollo sustentable» y como «un paradigma alternativo de sustentabilidad»²³. Las tesis de Leff se inscriben en la tendencia postmodernista, tan cómoda y a la moda, de mezclar fragmentos filosóficos de Martin Heidegger con un renacimiento de las identidades locales premodernas que no han sido influidas por la civilización occidental: una operación donde los detalles permanecen en una loable oscuridad.

Similar es el postulado de Víctor M. Toledo, para quien la defensa de las culturas indígenas es equivalente a la defensa de la naturaleza. Toledo ha realizado una notable investigación sobre los nexos entre aspectos étnicos y cuestiones ecológicas, pero su obra exhibe una visión romántica e idealizada de las técnicas agrícolas indígenas, que en el presente tienden a equipararse a las usanzas comerciales de toda agricultura contemporánea, dejando de lado las precauciones conservacionistas que sus antepasados practicaron en la época precolombina²⁴. La propuesta de una agricultura sostenible basada en los aspectos presuntamente positivos y progresistas de la «multifuncionalidad agropecuaria» latinoamericana (Eduardo Gudynas), reproduce designios parecidos, y, ante todo, la ilusión de combinar un desarrollo siempre creciente con una cierta protección del medio ambiente²⁵.

5. Los aspectos poco promisorios de la modernización

La modernización imitativa en las sociedades periféricas ha significado un progreso problemático y ha llevado, al mismo tiempo, la destrucción de siste-

22 Enrique Leff, *Espacio, lugar y tiempo. La reapropiación social de la naturaleza y la construcción local de la racionalidad ambiental*, en: NUEVA SOCIEDAD, N° 175, septiembre / octubre de 2001, pp. 28-30.

23 Ibid., pp. 30-33; cf. también Enrique Leff, *Ecología y capital. Racionalidad ambiental, democracia participativa y desarrollo sustentable*, México: Siglo XXI / UNAM 1994; Enrique Leff, *Saber ambiental: sustentabilidad, racionalidad, complejidad, poder*, México: Siglo XXI / UNAM / PNUMA 1998.

24 Cf. Víctor M. Toledo, *Utopía y naturaleza. El nuevo movimiento ecológico de los campesinos e indígenas de América Latina*, en: NUEVA SOCIEDAD, N° 122, noviembre / diciembre de 1992, pp. 72-85; Víctor M. Toledo, *Los campesinos, la sociedad rural y la cuestión ecológica*, en: ECOLOGIA POLITICA (Barcelona), N° 1, vol. 1992, pp. 11-18.

25 Eduardo Gudynas, *Multifuncionalidad y desarrollo agropecuario sustentable*, en: NUEVA SOCIEDAD, N° 174, julio / agosto de 2001, pp. 95-106.

mas de economía de subsistencia que tenían la enorme ventaja de estar bien adaptadas a medios ecológicamente precarios²⁶. Estas economías tradicionales parecen haber sido proclives al estancamiento, al atraso tecnológico, a la tradicionalidad socio-cultural y al conservadurismo político, lo cual conforma hasta hoy un tema muy controvertido en las ciencias sociales contemporáneas. Lo rescatable de ellas estriba, sin embargo, en su aguda percepción de la vulnerabilidad de su medio ambiente, en su sentido de responsabilidad con respecto al futuro de los recursos y ecosistemas naturales y en su visión ciertamente arcaica y simple, pero que ha tenido la inapreciable virtud de aprehender *conjuntamente* fragmentos de nuestra realidad, separados hoy en día por la alta especialización técnico-científica, y de comprender que ella es, después de todo, una *sociedad de riesgo* con porvenir inseguro. Ulrich Beck, quien acuñó este concepto, aseveró que precisamente las sociedades técnicamente más adelantadas están mucho más expuestas a imprevistos ecológicos y organizativos que los sistemas «atrasados», constituyendo «una moderna Edad Media del peligro»²⁷.

En este contexto sería muy útil una crítica de todas las formas contemporáneas de tecnoburocracia, que, pese a sus innegables éxitos en campos aislados del quehacer humano, no están en la capacidad de brindar una visión de conjunto de la temática ecológica y demográfica en conjunción con el desarrollo técnico-económico acelerado. Carlos M. Vilas llamó tempranamente la atención acerca de que el énfasis en la eficacia administrativa, la imitación de estilos norteamericanos, el equipamiento informático de instituciones, la elaboración de sofisticados manuales de procedimientos, el rediseño de organigramas y otros factores de una racionalidad estrictamente instrumental — que es lo predominante en las instituciones estatales de América Latina consagradas presuntamente a la defensa del medio ambiente — no mejoran sustancialmente la calidad de las políticas públicas, no contribuyen a ganar una visión amplia de la problemática y no redundan en una mejora perceptible de la calidad de la vida en las sociedades latinoamericanas²⁸.

La falta de una perspectiva universalista, que actualmente ya no posee relevancia socio-política, conduce a que las naciones del Tercer Mundo atribuyan una

26 Hans-Jürgen Harborth, *Ökologiedebatte und Entwicklungstheorie* (Debate ecológico y teoría del desarrollo), en: Udo Ernst Simonis (comp.), *Entwicklungstheorie Entwicklungspraxis. Eine kritische Bilanzierung* (Teoría y praxis del desarrollo. Un balance crítico), Berlín: Duncker & Humblot 1986, p. 119.

27 Ulrich Beck, *Risikogesellschaft. Auf dem Wege in eine andere Moderne* (La sociedad de riesgo. En camino a una otra modernidad), Frankfurt: Suhrkamp 1986, p. 8, 10; Ulrich Beck, *Die Erfindung des Politischen. Zu einer Theorie reflexiver Modernisierung* (La invención de lo político. Una teoría de modernización reflexiva), Frankfurt: Suhrkamp 1993, pp. 24-27.

28 Carlos M. Vilas, *El síndrome de Pantaleón. Política y administración en la reforma del Estado y la gestión de gobierno*, en: REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (Maracaibo), vol. VII, N° 2, mayo / agosto de 2001, pp. 192-193: «Lo que la historia y la estructura no dan, Harvard no presta».

importancia muy reducida a sus problemas ecológicos, los que probablemente tienen, sin embargo — como en el caso de la devastación de los bosques tropicales —, una extensión cuantitativa y un nivel de gravedad superiores a las cuestiones medio-ambientales de los países industrializados del Norte²⁹. Los estados socialistas de las periferias no representaron una excepción a este punto: también ellos se destacaron por haber dilapidado recursos en un lapso de tiempo extremadamente breve. En pocas décadas lograron desbaratar vastos ecosistemas que tardaron eras geológicas en ser formados, y a ello contribuyó durante el siglo XX un marxismo acrítico consagrado a celebrar el crecimiento económico y los adelantos de la tecnología, tal como lo han hecho hasta hoy algunas ideologías del Occidente capitalista. La carencia de instancias independientes de opinión y decisión frente al Estado todopoderoso coadyuva a dejarse fascinar por grandes proyectos con inclusión de la tecnología más avanzada, lo que ocurre paralelamente a dilatados procesos de urbanización e industrialización³⁰.

La crítica de la modernidad puede contribuir igualmente a entender que asuntos relativos a la ecología, en contraposición a la economía, poseen una inclinación a lo disfuncional, entrópico e irregulable, a lo difícilmente cuantificable y a lo paradójico, y que no pueden ser ni explicados teóricamente ni tratados razonablemente en la praxis según los conceptos convencionales asociados a los juegos del poder, al principio de rendimiento y eficacia y todos los modelos conocidos de ordenamiento democrático. El llamado marxismo occidental o crítico ha generado algunos aportes interesantes a este respecto, pero sus grandes paradigmas de orientación permanecen obligados hacia visiones convencionales del progreso perenne, de la bondad liminar del despliegue tecnológico y del imprescindible aumento creciente del nivel de vida de todos los estratos sociales y de todos los pueblos³¹.

En cambio, el cuestionamiento del racionalismo occidental (y de todos los fenómenos asociados a él, como la democracia) nos ayuda a comprender lo razonable de muchas concepciones y cosmologías premodernas, vinculadas a las

29 Para el caso mexicano cf. Marilyn Gates, *Eco-Imperialism? Environmental Policy versus Everyday Practice in Mexico*, en: Lynne Phillips (comp.), *The Third Wave of Modernization in Latin America. Cultural Perspectives on Neoliberalism*, Wilmington: Scholarly Resources 1998, especialmente pp. 156-169; sobre el caso brasileño cf. Daniel Hogan / Paulo Vieira (comps.), *Dilemas sócioambientais e desenvolvimento sustentável*, Campinas: Ed. Universitária 1992.

30 Cf. una obra clásica sobre la temática: Dennis Meadows et al., *Limits to Growth: The 30-Year Update*, White River Junction: Chelsea Green 2004.

31 Testimonios de esta corriente: Michael Löwy, *De Marx al ecosocialismo*, en: TRAYECTORIAS. REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (Monterrey), vol. 3, N° 6, mayo / agosto de 2001, pp. 86-96; Michael Löwy, *La crítica marxista de la modernidad*, en: ECOLOGIA POLITICA (Barcelona), N° 1, 1990, p. 88.- Las obras teóricamente más ambiciosas de esta corriente son: John Bellamy Foster, *Marx's Ecology. Materialism and Nature*, New York: Monthly Review Press 2000; Iring Fetscher, *Überlebensbedingungen der Menschheit. Zur Dialektik des Fortschritts* (Las condiciones para la supervivencia de la humanidad. Sobre la dialéctica del progreso), Munich: Piper 1980. Fetscher trató de demostrar que Karl Marx fue un auténtico ecologista *avant la lettre*.

tradiciones religiosas, y a las prácticas arcaicas, que servirían para mitigar la furia destructiva que acompaña indefectiblemente a la razón instrumentalista³². Hay que llamar la atención sobre las cualidades benéficas a largo plazo de algunos tabúes de origen bíblico, precisamente en el terreno de los recursos naturales y energéticos: estas prohibiciones, cuya transgresión era sancionada con toda la dureza de una fe antigua, promovían el cuidado «ecológico» de reservas territoriales, evitaban la sobre-utilización de animales y predios agrícolas, limitaban la necesaria violencia contra la naturaleza en general y preservaban áreas importantes de toda incursión técnica o militar bajo el manto de la santidad de ciertos espacios simbólicos. Hoy en día requerimos urgentemente de un tabú semejante con respecto a los bosques tropicales, para que una fuerza ético-política, con la autoridad que antaño tenían las creencias religiosas, ayude a proteger las selvas frente a millones de campesinos sin tierra, a la codicia de las empresas transnacionales de la madera y a los explotadores actuales del oro y de tierras raras en regiones tropicales, y en general, a las bendiciones del progreso material, lo que, a largo plazo, redundaría en provecho de toda la humanidad, resguardando, además, una fuente de belleza natural.

Este argumento se manifiesta, a corto plazo, como opuesto a los intereses de extensos sectores populares en peligro de extrema marginalización, pero es un deber moral pensar en los intereses de toda la humanidad a muy largo plazo³³, considerando, por otra parte, que la naturaleza no es una cantera sin derechos propios al servicio exclusivo de los seres humanos. Es probable que el carácter finito del planeta no permita que todas las sociedades del Tercer Mundo obtengan el actual nivel de vida de los países altamente industrializados. Aquí también hace falta un espíritu crítico y hasta escéptico, que no sucumba a las seducciones democráticas y tecnológicas de la modernidad.

32 Sobre esta temática cf. Tatiana Cuenca Castelblanco et al., *Ambiente, cambio climático y buen vivir en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires: CLACSO 2022.

33 Nicolo Gligo et al., *América Latina y el Caribe: una de las últimas fronteras para la vida*, Santiago de Chile: Universidad de Chile 2024, *passim*.

Análisis de las acciones armadas palestinas en Italia a través de la prensa española (1973-1985)

Martina Delicato

Universidad Autónoma de Madrid
España

Resumen: Este artículo analiza cómo la prensa española representó las acciones armadas palestinas llevadas a cabo en Italia entre 1973 y 1985, centrándose en atentados clave como los de Fiumicino, el ataque a la sinagoga de Roma, el secuestro del Achille Lauro y la crisis de Sigonella. El objetivo principal es examinar el papel de los medios como constructores de discurso político en torno al terrorismo internacional, observando cómo se configuró la imagen del militante palestino y qué narrativas dominaron la cobertura. La metodología combina el examen crítico del discurso (van Dijk) con enfoques transnacionales (Saunier, Clavin) y reflexiones sobre memoria y representación mediática (Ricoeur, Zelizer, Assmann). Se estudian artículos de periódicos como ABC, El País, La Vanguardia Española y Diario de Las Palmas, comparando enfoques ideológicos y recursos retóricos. El artículo se organiza en secciones temáticas dedicadas a cada evento, ofreciendo un recorrido cronológico que permite identificar patrones narrativos, cambios de tono y silencios estratégicos en la cobertura periodística española.

Palabras clave: Terrorismo internacional; Prensa española; Palestina; Discurso mediático; Historia transnacional.

Analysis of Palestinian armed actions in Italy through the Spanish press (1973-1985)

Abstract: This article analyzes how the Spanish press represented Palestinian armed actions carried out in Italy between 1973 and 1985, focusing on key incidents such as the Fiumicino attacks, the assault on the Rome synagogue, the Achille Lauro hijacking, and the Sigonella crisis. The main objective is to examine the role of the media as a producer of political discourse surrounding international terrorism, by exploring how the figure of the Palestinian militant was constructed and which narratives dominated the coverage. The methodology combines critical discourse analysis (van Dijk) with transnational approaches (Saunier, Clavin) and incorporates theoretical reflections on media representation and memory (Ricoeur, Zelizer, Assmann). The study examines articles from ABC, El País, La Vanguardia, and Diario de Las Palmas,

comparing ideological positions and rhetorical strategies. The article is structured into thematic sections corresponding to each event, providing a chronological framework that helps identify recurring narratives, shifts in tone, and strategic silences in the Spanish press coverage.

Keywords: International terrorism; Spanish press; Palestine; Media discourse; Trans-national history.

Introducción

Las relaciones entre Italia y Estados Unidos se caracterizan por su solidez y profundidad, fundamentadas en una extensa historia de amistad y cooperación. Sin embargo, es pertinente señalar que dichas relaciones se han visto influenciadas por eventos armados de origen palestino. Se trató del secuestro del buque italiano Achille Lauro, ocurrido el 7 de octubre de 1985, cuando un comando palestino tomó el control del barco con el propósito de obtener la excarcelación de aproximadamente cincuenta detenidos en cárceles israelíes. El incidente terminó durante la noche del 10 al 11 de octubre, momento en el cual se produjo el secuestro de los cuatro individuos responsables en la base OTAN de Sigonella, ubicada en Sicilia. Allí comenzó una acción diplomática de gran relevancia entre Estados Unidos e Italia. El incidente se caracterizó por una solicitud de extradición por parte de EE. UU., motivada por el deceso de un ciudadano estadounidense en la nave. En contraste, Italia optó por liberar a Abu Abbas, líder del Frente de Liberación de Palestina, argumentando la falta de pruebas suficientes para sostener la detención del individuo en cuestión. Este análisis ofrece una perspectiva detallada sobre las dinámicas legales y diplomáticas que rodearon el incidente, destacando la complejidad de las decisiones legales y la influencia de factores políticos y jurídicos en la gestión de casos de seguridad internacional.

En la década de 1970 en Italia se evidenciaron diversas manifestaciones de terrorismo. Por un lado, se identificó la presencia de actos de terrorismo de naturaleza izquierdista, exemplificados por grupos como las Brigadas Rojas y eventos como el secuestro del diputado Aldo Moro. Estos actos se caracterizaron por una inspiración ideológica de orientación comunista, cuyo propósito era la revolución contra el sistema político y económico predominante a través de medios violentos y la desestabilización del Estado. En contraste, se subraya el terrorismo de derecha, que operaba dentro del marco de la estrategia de la tensión. Algunos de los grupos más notables incluyeron a los Núcleos Armados Revolucionarios y a Ordine Nuovo. El *modus operandi*, definido como el patrón o forma de proceder de un individuo o grupo, se caracterizó por una

serie de ataques y masacres cuidadosamente planificados con el propósito de generar inestabilidad política. Un ejemplo ilustrativo de este patrón fue el incidente ocurrido en la estación de Bolonia en 1980, que resultó en una significativa pérdida de vidas¹.

No obstante, un fenómeno de naturaleza distinta, caracterizado por acciones armadas ilegales² y violentas, fue documentado en Europa, incluso en Italia, y atribuido a organizaciones palestinas en el período posterior a la Guerra de los Seis Días (1967). Este suceso tuvo lugar tras la victoria de Israel, que inició la ocupación de territorios tradicionalmente pertenecientes a Egipto, Siria y Palestina. En efecto, se trató de una estrategia de internacionalización de la cuestión palestina, mediante la cual se recurrió a la violencia para atraer la atención de la opinión pública hacia los acontecimientos de suma gravedad que tenían lugar en Oriente Próximo y que pasaban desapercibidos en el resto del mundo. Como han señalado diferentes investigaciones, se ha puesto de manifiesto la existencia de un modelo de exportación que contribuyó a la afirmación del liderazgo de la resistencia palestina³. Dicho modelo se caracterizó por la realización de secuestros y ataques de diversa naturaleza. El propósito de los grupos armados era tomar rehenes, conducir negociaciones extensas y lograr la liberación de los presos a cambio de la puesta en libertad de afiliados con la Organización para la Liberación de Palestina (OLP) detenidos en el territorio.

El propósito de este artículo es examinar los atentados palestinos cometidos en Italia desde 1973 hasta 1985, abarcando el período entre el primer ataque en el aeropuerto de Fiumicino y el segundo, incluyendo la matanza de la sinagoga de Roma y el secuestro de la nave Achille Lauro. Esta cuestión, si bien no ha sido ampliamente explorada en el ámbito del debate historiográfico, resulta de gran utilidad para el estudio de las dinámicas contemporáneas que tienen lugar en el contexto del Mediterráneo. Con el propósito de incorporar una dimensión internacional, se ha llevado a cabo un examen de las acciones bélicas en Italia analizando la representación de la prensa española

1 Rete degli archivi per non dimenticare, «I terroristi politici in Italia, in sintesi» en memoria.cultura.gov.it/i-terroristi-politici-in-italia-in-sintesi (27 junio 2025, último acceso).

2 Se destaca la diferencia entre terrorismo y acción armada ilegal: el primero tiene como características imprescindibles crear miedo y terror entre los civiles para alcanzar objetivos políticos; la segunda utiliza de manera legítima o menos la violencia para alcanzar objetivos diferentes, sean la defensa del territorio, la política, la liberación de una ocupación etc... Al hablar de los acontecimientos perpetrados por grupos palestinos en Europa en los setenta y ochenta, no hay una definición unívoca. (F. Alonso-Fernández, «Psicología del terrorismo», Salvat Editores, Barcelona, 1986).

3 La resistencia palestina es el movimiento nacionalista que nació al inicio del siglo XX con actitud de protesta y ganas de unificación contra la inmigración sionista de los primeros años veinte (S. Quintana, «La resistencia palestina: estrategia, táctica y clases sociales», Ediciones Era, México, 1980, pp. 35-38).

sobre la causa palestina durante el final del franquismo y los primeros años de la transición democrática. A diferencia de trabajos previos, el objetivo no es únicamente recuperar los hechos o los episodios aislados conectados con el conflicto árabe-israelí, sino examinar cómo los medios españoles interpretaron dichos acontecimientos a partir de sus marcos ideológicos, editoriales e históricos. La hipótesis inicial es que, a pesar de la conocida inclinación diplomática española hacia los países árabes, la cobertura mediática no siempre reflejó esa simpatía. Por el contrario, en muchos casos la prensa española adoptó posturas similares a las de otros medios occidentales, caracterizando a los palestinos desde una perspectiva de amenaza, violencia o fanatismo.

En suma, se aborda una relación de larga data que tuvo su origen tras la Segunda Guerra Mundial, cuando las Naciones Unidas negaron a España la oportunidad de integrarse como miembro, debido al régimen franquista, impuesto al pueblo contra su voluntad y que no representaba a los españoles. De este modo, se inició un período de aislamiento internacional denominado «cuestión española», que culminó inmediatamente después de que se estableciera un nuevo gobierno en España. A partir de dicho momento, el régimen liderado por Francisco Franco contó con el respaldo de diversos países de América Latina y los países árabes, cuyas culturas e historias compartían una conexión con España. En 1947, se iniciaron las deliberaciones concernientes a la cuestión palestina en el seno de las Naciones Unidas. Estas discusiones abarcaron temas relacionados con la repartición de los territorios históricamente palestinos, y las dos cuestiones se desarrollaron contemporáneamente en el ámbito de la Organización de las Naciones Unidas.

Por lo tanto, el período analizado se extiende desde la década de 1950, más precisamente desde el ingreso de España en la Organización de las Naciones Unidas en 1955, hasta los primeros años de la democracia, abarcando el final de la dictadura franquista y la transición política. De hecho, el ingreso en la ONU supuso un punto de inflexión en la política exterior de Franco: se abandonó el aislamiento internacional de los años cuarenta y se buscó una nueva legitimidad mediante vínculos con el mundo árabe y la búsqueda del reconocimiento occidental⁴. Durante la transición democrática, se redefinió la política exterior española, aunque este cambio no implicó necesariamente una transformación inmediata en los discursos periodísticos sobre Oriente Próximo.

Este enfoque se alinea con los planteamientos de la historia transnacional propuestos por Saunier (2013), que sugiere trascender los límites del análisis

4 I. Álvarez-Ossorio Alvariño, I. Barreñada Bajo, «España y la cuestión palestina», Los libros de la catarata, Madrid, 2003, p. 19-20.

nacional para comprender las circulaciones de discursos y percepciones entre diferentes países. Este enfoque permite iluminar aspectos ignorados del pasado y, por lo tanto, facilita una mejor comprensión del mundo en su dimensión global⁵. De acuerdo con Clavin (2005), el análisis del transnacionalismo posibilita la conexión directa entre los desarrollos en el sistema internacional y, en particular, el incremento y la propagación de una amplia gama de conocimientos técnicos al margen del control gubernamental nacional, con el desarrollo de las relaciones internacionales⁶.

Metodología y estado de la cuestión

En el artículo se hace referencia a los periódicos ABC Madrid, La Vanguardia Española, Diario de las Palmas y El País, con el propósito de garantizar la diversidad de perspectivas en función de la orientación política de los diarios. En efecto, la metodología empleada se fundamenta en el uso de los periódicos previamente mencionados, ya que estos fueron los que más cobertura otorgaron a los acontecimientos en cuestión. Además, se subraya su capacidad para publicar con regularidad y ofrecer análisis exhaustivos de las dinámicas internacionales.

En particular: ABC es un periódico de línea conservadora y monárquica, portavoz tradicional del nacionalcatolicismo durante el franquismo con una mirada moralizante; La Vanguardia es el medio catalán de orientación liberal, moderado y pragmático en el tratamiento de la información internacional. Este periódico ofrece un tono más descriptivo y menos valorativo; El País surgió en 1976 como emblema de la prensa democrática y progresista, con una agenda orientada hacia la modernización política y social. Sus contenidos son contextuales y plurales, pero siempre dentro del marco occidental de amenaza; el Diario de las Palmas resulta interesante porque, a parte de la orientación editorial progresistas, en diferentes ocasiones fue el primer periódico en publicar las noticias de crónica el día mismo que sucedieron.

En el contexto de la comunicación y la información, los diarios han desempeñado un papel significativo en la difusión de noticias y la construcción de la opinión pública. A lo largo de los años, estos medios han demostrado su capacidad para proporcionar información veraz y relevante, lo que ha contribuido a su credibilidad y a la confianza depositada por la ciudadanía en ellos. Para completar el estudio, el artículo está respaldado por fuentes historiográficas, que sirven para clarificar el marco teórico de los eventos presentados y el contexto nacional en el que fueron introducidos. En el ámbito de los estu-

5 P.Y. Saunier, «Transnational History», Palgrave Macmillan, Londres, 2013.

6 P. Clavin, «Defining Transnationalism» en *Contemporary European History*, Vol. 14, No 4, 2005, p. 426.

dios culturales y la crítica literaria, se destacan las contribuciones de van Dijk, quien aborda la construcción de la imagen del enemigo a través de los instrumentos culturales y mediáticos. Por otro lado, Saunier resalta la necesidad de un enfoque transnacional en el análisis cultural, mientras que Ricoeur ofrece una reflexión profunda sobre la interrelación entre acontecimientos históricos, trauma colectivo y sus narraciones. Su perspectiva proporciona un marco interpretativo sobre la manera de construir la figura del «otro» a través del relato y de la narración del conflicto.

En el marco de la metodología implementada para el desarrollo del estudio, es imperativo recordar además el análisis crítico del discurso, ACD (van Dijk, 2003; Fairclough, 1995), que considera el lenguaje no como un reflejo neutro de la realidad, sino como una práctica social vinculada a relaciones de poder, ideología y representación del otro. En particular, se examina cómo la prensa española construyó discursivamente las acciones armadas palestinas en Italia, analizando las estrategias lingüísticas, retóricas y temáticas empleadas en los titulares, los cuerpos de los artículos y las editoriales de diferentes periódicos. El análisis combina niveles micro (léxico, metáforas, sintaxis) y macro (narrativas, marcos ideológicos), tomando como referencia la teoría de la representación mediática y la producción de la alteridad. El ACD permite identificar mecanismos de polarización, construcción de los actores y estrategias de representación. En definitiva, el análisis crítico del discurso permite desentrañar cómo el lenguaje periodístico no solo informa sobre la violencia, sino que la interpreta, la codifica ideológicamente y contribuye a moldear la percepción pública de los actores implicados.

El profesor de comunicación, periodismo y ciencias políticas Entman (1993) explicó el concepto de *framing* mediático como una manera de describir el poder de un texto comunicativo. Textualmente, afirma «*to frame is to select some aspects of a perceived reality and make them more salient in a communicating text, in such a way as to promote a particular problem definition, causal interpretation, moral evaluation, and/or treatment recommendation for the item described*⁷» (Enmarcar significa seleccionar algunos aspectos de una realidad percibida y hacerlos más salientes en el texto comunicativo en una manera que promueva una específica definición de un problema, interpretación causal, evaluación moral, y/o recomendación de tratamiento para el objeto descrito⁸). Significa determinar qué hace un agente causal, con cuáles costes y beneficios; identificar las fuer-

7 R. M. Entman, «Framing: Toward Clarification of A Fractured Paradigm» en *Journal of Communication*, 1993, p. 52 DOI: 10.1111/j.1460-2466.1993.tb01304.x

8 Traducción propia.

zas que causan los problemas; evaluar los agentes causales y sus efectos; ofrecer y justificar tratamientos para los problemas y predecir sus efectos⁹.

Para orientarse en el estado de la cuestión, algunos textos relevantes que trataron la relación entre Italia y Palestina son «*La stampa della sinistra italiana e il conflitto arabo-israelo-palestinese: dalla guerra dei Sei Giorni alla guerra dello Yom Kippur*» en la revista *Il mondo contemporáneo*, escrito por Claudio Brillanti, que analiza cómo algunos periódicos italianos de izquierda percibieron y describieron el periodo comprendido entre la guerra de los Seis Días y la guerra del Yom Kippur; «*La Sinistra italiana e il conflitto israelo-palestinese. Dalla nascita dello Stato d'Israele agli attentati di Settembre Nero*» de Danilo Delle Fave, sobre el papel panárabe o panisraelí de la izquierda italiana en el marco del conflicto en Oriente Medio; «*L'Italia e la questione di Palestina (1947-1989). Una storia internazionale*» de Giovanni Mario Ceci, es un trabajo completo sobre el tema que reconstruye las relaciones entre Italia y Palestina con un enfoque histórico-político.

Más en general «*L'Italia nelle relazioni internazionali dal 1943 al 1992*» de Antonio Varsori, sobre el papel de Italia en el contexto internacional entre el fin del fascismo y el tratado de Maastricht. Además, libros de historia contemporánea como «*Storia dell'Italia contemporanea. 1943-2023*» de Umberto Gentiloni Silveri relatan los acontecimientos históricos que afectaron a Italia desde el fin de la Segunda Guerra Mundial: la guerra fría, el nacimiento de la comunidad europea, los movimientos sociales y los desafíos contemporáneos de un mundo globalizado.

Sobre los atentados específicos que afectaron a Italia, se escribieron «*Fiumicino 17 dicembre 1973. La strage di Settembre nero*» de Annalisa Giuseppetti y Salvatore Lordi, sobre el primer ataque en masa de matriz palestina en el aeropuerto de Fiumicino, Roma; «*Il caso Achille Lauro: terrorismo, politica e diritto nella comunità internazionale*» de Antonio Cassese, que aborda el secuestro del buque italiano que tuvo consecuencias importantes a nivel diplomático entre Italia y Estados Unidos; «*Attentato alla sinagoga. Roma, 9 ottobre 1982. Il conflitto israelo-palestinese e l'Italia*» de Arturo Marzano y Guri Schwarz, sobre el atentado fuera de una sinagoga en Roma donde murió un niño.

El atentado de Fiumicino (1973) y reacciones en la prensa española

Hasta el año 1973, el impacto de las acciones armadas palestinas en Europa se evaluaba como de baja intensidad. En Italia se documentaron incidentes similares, tales como el caso del tocadiscos-bomba a bordo de un avión de una

9 R. M. Entman, op. cit.

línea aérea israelí en el aeropuerto de Fiumicino, Roma, que resultó en daños moderados, o la detonación de un artefacto en la Plaza Barberini de Roma, el cual fue elaborado por un jordano y un sirio dentro de un vehículo con la intención de impactar a un avión de origen israelí. En todos los casos analizados, los responsables no experimentaron graves repercusiones de índole judicial, ya que se llegó a la comprensión de que la detención de afiliados a la resistencia palestina suponía un riesgo latente de represalias futuras¹⁰.

El atentado en el aeropuerto de Fiumicino el 17 de diciembre de 1973 se consideró el primer ataque en masa en Italia atribuible a la resistencia palestina. En este contexto, únicamente los miembros del Parlamento pertenecientes al Movimiento Social Italiano¹¹ condenaron el panarabismo del gobierno¹² así como con la existencia de un *lodo*¹³ entre la Organización para la Liberación de Palestina y el Estado italiano. En el contexto de la época, las autoridades percibían tener un control efectivo sobre la situación, sustentado en la percepción de que el país fungía meramente como un punto de tránsito logístico¹⁴. El 14 de diciembre se emitió una advertencia concerniente a ciertos individuos afiliados a Al Fatah que se desplazaban hacia Europa con la intención de perpetrar un ataque contra una representación diplomática o un vuelo comercial de Israel. Tres días después, se perpetró una acción armada ilegal en el aeropuerto de Fiumicino por parte de miembros de la organización palestina, que provocó un incendio en un avión de la compañía Pan American mediante la detonación de un artefacto explosivo¹⁵.

Por lo que se refiere a la prensa española, el primer periódico en comunicar la noticia de este acontecimiento fue el Diario de las Palmas, el mismo día del incidente, con el título «Secuestro de un Boeing 737 de Lufthansa por un grupo armado palestino, en el aeropuerto de Roma. Antes lanzó una bomba incendiaria contra un Boeing 707 de Panamerican». Este primer artículo abordó la explosión en el interior de un avión PanAm situado ante el edificio del aeropuerto de Fiumicino y planteó la posibilidad de que hubiese heridos.

10 V. Lomellini, «Il 'lodo Moro', Terrorismo e ragion di Stato 1969-1986», Editori Laterza, Bari-Roma, 2022, p. 35.

11 Partido fundado en 1946 por fascistas que militaron en la República social italiana. (Treccani, «Movimento Sociale Italiano» en www.treccani.it/enciclopedia/movimento-sociale-italiano/, 15 julio 2025 último acceso).

12 Riservata-urgente. MI, DGPS, Servizio Informazioni generali e sicurezza interna – Divisione sicurezza interna, Sez. I, al Servizio AA. LL. e Relazioni internazionali, Oggetto: interrogazione a risposta orale dell'On. Bernardi, cit.; MI, DGPS, Servizio informazioni generali e sicurezza interna – Divisione sicurezza interna, Sez. I, al Servizio AA. LL. e Relazioni internazionali, Oggetto: interrogazione a risposta orale del Sen. Endrich e dell-On. Mancò, 29 gennaio 1974, ACS FCA, b. 129, f.1.

13 Se refiere a un acuerdo, el *lodo Moro* o *lodo Italia*, entre personalidades políticas de la época y exponentes de la OLP para hacer en manera que Italia solo fuese un lugar de transición y que no sufriese ataques. Se trata de una hipótesis nunca confirmada con certidumbre pero que tiene diferentes tesis a su favor.

14 V. Lomellini, op. cit., p. 39.

15 Ivi, p. 41.

Además, se escribió que previamente se habían escuchado disparos de arma de fuego en el área de control aduanero del aeropuerto y que los autores eran guerrilleros palestinos llegados poco antes con un vuelo procedente de Oriente Próximo. El grupo secuestró a empleados de tierra y les condujo hasta el avión Lufthansa, obligando al piloto a despegar el Boeing 737¹⁶.

El día siguiente, el periódico ABC publicó la noticia «Jornada dramática en los aeropuertos de Roma y Atenas. Cuarenta y ocho muertos, víctimas del terrorismo palestino. Un comando incendió un avión en Fiumicino y secuestró un segundo aparato, en el que se dirigió a Grecia». Se informó del balance total de 48 muertos entre los pasajeros del vuelo secuestrado, las personas que se encontraban en la terminal y los rehenes asesinados como demostración que los secuestradores estaban dispuestos a todo. El Boeing ardió con los pasajeros a bordo y entre los fallecidos se recordaron también dos ministros marroquíes, el secretario de Estado ante el primer ministro Abdellatif Imani y el subsecretario de Estado para Juventud y Deportes Munir Abderahan Dukali¹⁷. La representación del militante palestino como un individuo irracional y violento sin contexto refleja la perspectiva de Said (1978) respecto al «orientalismo», entendido como un sistema discursivo que construye la figura del árabe como «otro», inferior, amenazante¹⁸.

La escena en el interior del avión fue terrible, con personas aún en sus asientos y con el cinturón de seguridad, todo quemado y cubierto por espuma anti-incendios. Afortunadamente, el depósito central de combustible estaba vacío, de lo contrario las consecuencias habrían sido aún peores¹⁹. La descripción de la escena dentro del aparato resultó significativa porque probablemente fortaleció la narrativa del horror y la necesidad imperante de una respuesta por parte del Estado, como afirmó Zelizer (2010) al explicar la respuesta de cohesión nacional frente a imágenes de dolor colectivo²⁰.

La primera intención del grupo armado era aterrizar en Beirut. Sin embargo, al no obtener la autorización, llegaron a Atenas, donde oficiales del Ejército y de la Policía acudieron al avión para conducir las negociaciones con los palestinos. Las autoridades griegas tenían en sus cárceles a dos comandos palestinos que el verano anterior habían participado en un ataque sangriento al aeropuerto de Atenas y la solicitud fue poner liberar a estos dos terroristas árabes. Al no aceptar la petición, la célula empezó a matar a un rehén cada

16 Efe, «Secuestro de un Boeing 737 de Lufthansa» en Diario de las Palmas, 17 diciembre 1973, p. 24.

17 «Cuarenta y ocho muertos, víctimas del terrorismo palestino» en ABC Madrid, 18 diciembre 1973, pp. 33-34.

18 E. Said, «Orientalism», Pantheon Books, Nueva York, 1978.

19 «Cuarenta y ocho muertos, víctimas del terrorismo palestino» en ABC Madrid, 18 diciembre 1973, pp. 33-34.

20 B. Zelizer, «About to Die: How News Images Move the Public», Oxford University Press, Nueva York, 2010.

cuarenta cinco minutos. La agencia de noticias palestina Wafa declaró que estos actos de violencia causaban daño a la causa palestina misma²¹.

La Vanguardia Española del 18 de diciembre de 1973 comunicó las palabras del diario vaticano, el cual condenó los sucesos de Fiumicino como el acto más grave y horrible de terrorismo que nunca se había registrado. Ese día aún no quedaba claro el motivo del ataque. Sin embargo, se especuló que tenía algo que ver con el comienzo del proceso en Roma contra cinco árabes, quienes el septiembre anterior habían sido detenidos en Ostia. Los hombres estaban preparando un atentado contra un avión israelí el mismo día del aniversario de la matanza de Múnich²². Por eso, resultó probable la conexión del comando palestino con la exigencia de la puesta en libertad de los árabes procesados en la capital italiana²³.

Las organizaciones palestinas oficiales rechazaron su presunta complicidad en el atentado al aeropuerto romano Leonardo da Vinci, complicando aún más la posibilidad de identificar a los responsables para castigarlos. Los dos problemas principales de la época, según La Vanguardia, eran el terrorismo por mano de grupos suicidas y el uso del arma del petróleo después de la guerra del Yom Kippur del mismo año. La violencia misma constituía la grande cuestión para resolver, y no la razón por la cual se aplicaba²⁴.

Inicialmente, se culpó al Frente Popular para la Liberación de Palestina (FPLP), dirigido por George Habash, otros pensaron que fue perpetrado por disidentes al FPLP. De todo caso, uno de los objetivos del atentado fue boicotear la conferencia de Ginebra de aquel año, donde se tenía que deliberar sobre una solución para el conflicto árabe-israelí. Según los árabes, este habría concretado el abandono y la traición de los palestinos. Otro fin fue demostrar la falta de unanimidad dentro de las organizaciones palestinas y el hecho de que la OLP de Arafat solo representaba a un sector de un conjunto más complejo. El tercer objetivo era demostrar a los países árabes presentes en Ginebra que la guerra seguía vigente²⁵.

El 19 de diciembre, el periódico ABC publicó el título «Los terroristas palestinos liberaron a sus rehenes». La aventura del comando terminó en Kuwait,

21 «Cuarenta y ocho muertos, víctimas del terrorismo palestino» en ABC Madrid, 18 diciembre 1973, pp. 33-34.

22 Se refiere a la matanza del 5 septiembre por mano de Septiembre Negro de once atletas israelíes que se encontraban en Múnich para las Olimpiadas de 1972 (Olympics, «About the game. Terrorist attack» en www.olympics.com/en/olympic-games/munich-1972, 17 julio último acceso).

23 J. Moriones, «Roma: Antes de salir dispararon a mansalva con sus metralletas» en La Vanguardia Española, 18 diciembre 1973, p. 5.

24 S. N., «Al margen y dentro. La tragedia de Roma» en La Vanguardia Española, 18 diciembre 1973, p.25

25 A. Miguez, «RABAT: dos ministros y dos altos funcionarios marroquíes han parecido en la matanza» en La Vanguardia Española, 18 diciembre 1973, p. 25.

donde fue detenido unos momentos tras liberar a los rehenes. Las autoridades kuwaitíes comunicaron que los responsables fueron cinco y confirmaron la ausencia de cuerpos en el avión. El Boeing paró antes en Damasco para el abastecimiento de combustible y, posteriormente, se buscó una ciudad donde aterrizar, dado que muchos aeropuertos se negaron a acogerlos.²⁶ «La detención de los palestinos, que se han entregado a condición de que se les dejara salir libremente del país, ha puesto fin a uno de los más trágicos actos terroristas en toda la historia de la aviación civil²⁷», escribió el periódico para describir el final de la primera acción armada palestina con objetivo masivo en Italia.

En la Cámara de los Diputados, Fanfani, en nombre de la Democracia Cristiana, propuso una ley que dotara a las fuerzas armadas de instrumentos para evitar y detener estas brutalidades. El presidente de la República Italiana, Giovanni Leone, declaró que estos criminales debían ser marginados al ser bestias, no hombres, por su naturaleza criminal y su comportamiento violento. El Partido Comunista se mostró decepcionado al constatar que no se respetaron las promesas gubernamentales relativas a las medidas de seguridad adoptadas e insistió en que se investigara exhaustivamente para identificar a los responsables. En este punto, era bastante cierto que se trataba de un grupo de origen palestino.

Según el diario matinal socialista el único propósito era matar, y no favorecer la causa árabe; el diario libanés habló de fanáticos criminales; el diario romano *Il Messaggero* emitió una opinión al respecto. Es imperativo considerar que el uso de términos como «fanáticos» o «bestias» para la descripción de los comandos palestinos se inscribe en la lógica de construcción mediática del enemigo que opera a través de estrategias discursivas capaces de reforzar una polarización ideológica y la deshumanización del otro, como afirmaba van Dijk (2003). Este fenómeno comunicativo legitima también las ideologías dominantes que presentan al «otro» como una amenaza. De hecho, según el estudiioso, quien decide cómo, cuándo y dónde se comunica algo, tiene el poder de influenciar las opiniones de los demás²⁸.

Además, como explicó Dondi (2015) en *L'eco del boato*, los atentados no solo buscan provocar daño físico inmediato, sino intentan generar un eco político y emocional a través de la repercusión mediática de las noticias que se difunden.

26 E. Montés, «Los terroristas palestinos liberaron a sus rehenes» en ABC Madrid, 19 diciembre 1973, pp. 37-38.

27 Redacción, «Los guerrilleros, que procedían de Atenas, fueron detenidos en Kuwait» en ABC Madrid, 19 diciembre 1973, p. 37.

28 T. A. van Dijk, «Discurso y poder», Gedisa, Barcelona, 2003.

den. La relevancia simbólica reside exactamente en este punto: en el eco, en el miedo, la indignación y la polarización amplificada por los diarios.

El presidente del gobierno Mariano Rumor declaró que defendieron la causa palestina y esta afirmación generó el descontento entre los responsables de la matanza. El periódico *Giornale d'Italia* sostuvo que el terrorismo aéreo tenía en Roma su base de partida o llegada. Otro diario vespertino, no identificado por ABC, comunicó que el horror, la indignación, la condena o el llanto por el suceso no era suficiente para abordar la problemática; era necesario tomar conciencia de la terrible amenaza que la humanidad sufría, sin tergiversar en relación con estas bandas criminales. Sin embargo, muchos entendieron que la indignación por la matanza no debía nublar la necesidad de reconocer la justicia de la causa árabe y del pueblo palestino²⁹.

En un artículo fechado el 19 de diciembre 1973, *La Vanguardia Española* publicó que, en realidad, se fingieron las ejecuciones de los rehenes cada cuarenta y cinco minutos: los cadáveres debían haber sido ocho; sin embargo, se arrojó solo a un hombre italiano que murió durante el tiroteo en Fiumicino y se desembarcó a un policía que resultó herido durante ese ataque (quién sobrevivió)³⁰.

Al día siguiente, ABC comunicó la noticia del retorno a Italia de los cinco policías italianos que habían sido liberados en Kuwait con el mismo avión del secuestro. En total, eran doce los supervivientes, recibidos en el aeropuerto de Fiumicino con ovaciones y aplausos. Desde el aeródromo siguió un coro fúnebre para el carabinero que intentó resistir a los terroristas, y al día siguiente se celebraron los funerales del trabajador de los servicios internos que fue asesinato dentro del avión y arrojado injustamente a la pista en Atenas. Sus colegas se negaron a proveer combustible y a asistir en el aterrizaje de los aviones de compañías árabes. Aunque se comprenda esta actitud, no se puede considerar culpable a un pueblo entero por los delitos cometidos por unos criminales.

El policía Lillo relató en la radio los momentos que vivió como rehén: no sabían adónde se dirigían, pero se dieron cuenta de que el avión intentaba aterrizar y después reconocieron al aeródromo de Atenas. Una vez aterrizados, los terroristas ordenaron a los rehenes salir, gritar que eran policías y que no disparasen y convencer a las autoridades griegas de liberare a los detenidos palestinos y darles gasolina para continuar el vuelo. Los rehenes no acep-

29 E. Montés, «Los terroristas palestinos liberaron a sus rehenes» en ABC Madrid, 19 diciembre 1973, pp. 37-38.

30 Redactor, «Bonn: el asesinato de cuatro rehenes en Atenas fue fingido. El número de muertos en la matanza de Fiumicino se eleva ya a 31» en *La Vanguardia Española*, 19 diciembre 1973, p. 5.

taron y por eso se disparó a la espalda de uno de esos; les pusieron las esposas y casi los desnudaron. Aterrizaron en Siria solo para abastecerse de gasolina y finalmente llegaron a Kuwait, donde inicialmente no se les concedió el permiso para aterrizar. Los bandidos empezaron a decir a la torre de control que todos los árabes eran hermanos y que debían luchar para defender a sus pueblos condenados a muerte por Estados Unidos e Israel.

Finalmente, recibieron el permiso para aterrizar a cambio de restituir a los prisioneros y salir con las manos en alto. Esta última condición fue rechazada, porque los palestinos decían que eran todos hermanos y que salir con las manos en alto habría significado un deshonor. Al salir, unos soldados locales detuvieron a los cinco terroristas y los trasladaron en una camioneta. Sin embargo, algunos testigos de la matanza en Fiumicino aseguraron haber visto entre ocho y diez individuos. Por eso, el periodista Montés escribió que habría sido necesario buscar en Roma a los tres o cuatro criminales que no estaban en el avión Lufthansa. Mientras tanto, fuentes gubernamentales informaron que el Consejo de ministros de Kuwait celebraba una reunión para decidir cómo proceder con los guerrilleros³¹.

La Vanguardia Española escribió que Kuwait no proyectaba juzgar a los secuestradores árabes del vuelo Lufthansa, según comunicó el ministro de la Gobernación jeque Saad Al Abdulla. Los bandidos se entregaron a las autoridades después de tres horas de negociaciones y fueron detenidos en un campo militar no especificado. El ministro afirmó que los nombres de los terroristas no fueron confirmados por ninguna fuente, que no poseían documentos de identidad para averiguar sus personalidades y que tampoco se sabía si pertenecían a alguna organización palestina. El jeque Saad, finalmente, comunicó que la OLP, como única organización reconocida por la Conferencia de Argel como representante del pueblo palestino, podría reclamar el comando, pero hasta aquel momento nadie lo había hecho³².

Marruecos rechazó y condenó este acto, aún más después de que regresaron en el país los restos mortales de los marroquíes muertos durante el ataque. El ex ministro de Información Muley Ahmed Alaui publicó un editorial en el periódico *Le Matin*, del cual era director, y clasificó el acto de los palesti-

31 E. Montés, «Regresan los cinco policías italianos liberados en Kuwait. Los empleados de tierra del aeropuerto Leonardo Da Vinci se niegan a colaborar con las líneas aéreas árabes» en ABC Madrid, 20 diciembre 1973, p. 40.

32 E. Reuter, «Kuwait no juzgara, de momento, a los secuestradores aéreos. No existe la certeza de que pertenezcan a alguna organización palestina», en La Vanguardia Española, 20 diciembre 1973, p. 5.

nos como «criminal y sanguinario³³» recordando que el tiroteo ocurrió pocos días antes de la Conferencia de Ginebra, que sin la participación de sirios y palestinos solo habría sido otro intento fallido de negociación. El director preguntó si no se encontraban frente a una máquina organizada por fuerzas ocultas, con asesinos capaces de pasar impunes con un arsenal, desafiando los controles de seguridad del aeropuerto. Alaui continuó, afirmando que se debía distinguir entre quienes apoyaban la causa palestina y árabe, y quienes la desacreditaban; estos últimos no merecían refugio en ningún país, debían ser detenidos y entregados a la OLP. El día anterior, la oficina de la Organización para la Liberación de Palestina de Rabat rechazó su involucración en el atentado y transmitió sus condolencias a las familias de las víctimas³⁴.

El 22 de diciembre, ABC publicó un artículo confirmando que los terroristas de Fiumicino habían pasado por Madrid. Los investigadores de Roma reconstruyeron el viaje de los cinco gracias a la colaboración con la Policía española y la compañía Iberia. Según esas informaciones, ellos tenían un billete de ida y vuelta Trípoli-Roma con escalas en Madrid y otra capital europea. El tiempo previsto de permanencia en Fiumicino era muy breve, por lo que no tenían intención de salir del recinto del aeropuerto. Se investigó también la posibilidad que el comando tuviera un apoyo en Roma. Además, se buscaba a una chica rubia que habría sido vista con el grupo unos momentos antes del ataque en la sala de tránsito del aeropuerto³⁵.

Ese mismo día, La Vanguardia reportó la noticia que la célula de Fiumicino amenazó con asentar nuevos golpes a menos que se liberaran todos los guerrilleros palestinos detenidos en cárceles de países europeos dentro de diez días. La declaración publicada por el periódico de Beirut *An Nahar* fue firmada por «El Pueblo Palestino», pero no quedó claro si se trataba del nombre del grupo o no. Mientras tanto, un portavoz del Gobierno de Kuwait comunicó que los terroristas seguían sin revelar su identidad ni la de la organización a la cual pertenecían³⁶. Italia solicitó la extradición de los criminales a través de la embajada italiana en Kuwait, pero, hasta aquel momento, según fuentes diplomáticas, aún ningún Gobierno árabe había concedido la extradición³⁷.

33 A. Miguez, «Rabat: Hassan II recibe los restos mortales de los marroquíes asesinados. En Marruecos reina un sentimiento unánime de rechazo y condena de este acto» en La Vanguardia Española, 20 diciembre 1973, p. 22.

34 Ibidem.

35 Efe, «Parece confirmarse que los terroristas de Fiumicino pasaron por Madrid» en ABC Madrid, 22 diciembre 1973, p. 40.

36 Efe-AP, «Los terroristas de Fiumicino amenazan con asentar nuevos golpes en Europa» en La Vanguardia Española, 22 diciembre 1973, p. 28.

37 Efe-UPI, «Italia ha pedido a Kuwait la extradición de los cinco árabes detenidos» en La Vanguardia Española, 22 diciembre 1973, p. 28.

El 27 de diciembre, La Vanguardia escribió que los servicios informativos de la televisión italiana transmitieron una entrevista de Yasser Arafat, el líder de la OLP, donde afirmó que su organización había sido profundamente afectada por los acontecimientos de Fiumicino. Según él, se trató de un sabotaje y un crimen contra la revolución palestina porque el objetivo era denigrar la imagen del pueblo y mostrarlo como terrorista. El dirigente precisó que en el atentado no estuvieron involucradas ninguna de las organizaciones que formaban parte de la resistencia palestina ni del comité ejecutivo. Además, pidió colaboración con Italia para esclarecer esta y otras actividades armadas ilegales³⁸.

Pronto se adoptaron nuevas medidas de seguridad por los aeropuertos italianos como consecuencia de las disposiciones emitidas por los directores del Servicio de Seguridad Aeroportuaria. El inspector general, doctor Ugo Maccera, organizó los servicios de los aeropuertos de Roma (Fiumicino y Ciampino) dotándolos de patrullas adiestradas y especializadas con armamento moderno³⁹.

Fiumicino II, 1985

Otro atentado que golpeó el aeropuerto de Fiumicino de manera simultánea al de Viena se registró el 27 de diciembre de 1985 y el Diario de las Palmas publicó en primer lugar la noticia el mismo día de la matanza. Informó que el primer balance ascendía a doce muertos (dos de ellos presuntos terroristas) y numerosos heridos; se evacuó la zona internacional del aeropuerto por miedo a que pudieran existir otros artefactos y se bloqueó el acceso al recinto. El atentado tuvo lugar a las 8:15 cerca del mostrador de las líneas israelíes El Al.

En Viena, dos de los cuatro miembros del grupo armado murieron durante el tiroteo con la Policía. También en el aeropuerto austriaco, el atentado ocurrió cerca del mostrador de El Al, que fue atacado con varias granadas y donde murió el primer miembro del comando. Los otros tres lograron escapar, pero fueron cercados por las fuerzas armadas y otro terrorista perdió la vida. La agencia informativa austriaca informó que los otros dos fueron encarcelados⁴⁰.

Al día siguiente, ABC publicó un artículo sobre el acontecimiento, comunicando que el número de muertos había ascendido a quince (entre criminales, fuerzas armadas y empleados de El Al) y los heridos a ciento tres. Los terro-

38 Efe, «Yasser Arafat: 'el trágico atentado de Fiumicino no fue obra de manos palestinas'» en La Vanguardia Española, 27 diciembre 1973, p. 19.

39 Efe, «Medidas de seguridad en Roma» en ABC Madrid, 30 diciembre 1973, p.18.

40 Efe, «Atentados contra las líneas aéreas israelíes» en Diario de Las Palmas, 27 diciembre 1985, p. 21.

ristas entraron en los aeropuertos de las dos capitales europeas casi simultáneamente, armados con bombas y metralletas⁴¹ de producción soviética⁴². Además, se añadió que la organización de Abu Nidal era la posible responsable del atentado después de que un medio informativo malagueño recibió una llamada en la que se reivindicaba su autoría. Se subrayó que la ciudad italiana se había transformado en un área de tránsito para los judíos procedentes de los países del Este.

La corresponsal en Jerusalén, Sofía de Dato, señaló que el ministro israelí de Asuntos Exteriores, Isaac Shamir, declaró que Israel iniciaría una «guerra sin piedad» contra el terrorismo internacional. Repudió la acción armada y la muerte de los civiles inocentes de diferentes nacionalidades. Sus Majestades los Reyes Juan Carlos y Doña Sofía enviaron telegramas a ambos los presidentes, Cossiga y Kirschlager, para que transmitieran su pesar a las familias de las víctimas y expresaran su repulsa ante las acciones registradas en los dos países⁴³.

Los servicios de inteligencia israelíes alertaron rápidamente a las policías europeas para evitar nuevos atentados terroristas durante las vacaciones de Navidad. El ministro de Defensa, Isaac Rabin, acusó indirectamente a la OLP de ser responsable de las matanzas cometidas en Roma y Viena, pero el representante de la Organización en La Haya negó su implicación en estos acontecimientos y declaró que desde hace años no seguían una política de ataques contra civiles⁴⁴.

El 29 de diciembre, ABC informó de que el número de víctimas de los atentados simultáneos había aumentado a dieciocho y ciento cinco heridos. El único sobreviviente del comando de Roma, Mohammed Sarham, confirmó ser miembro de una organización liderada por Abu Nidal, preparada y armada para luchar contra el sionismo hasta su destrucción. Entre su ropa se encontró un mensaje firmado por la organización que declaraba «Golpearemos hasta a vuestros hijos»⁴⁵.

Según La Vanguardia del 30 diciembre 1985, el terrorismo árabe representaba una amenaza para otros aeropuertos europeos - como Madrid, Nicosia, Roma y Viena – por lo que se adoptaron medidas de seguridad suplementa-

41 A. Pistolesi, J. Grau, «Matanza terrorista en los aeropuertos de Roma y Viena» en ABC Madrid, 28 diciembre 1985, p.7

42 A. Pistolesi, J. Grau, «Diecisiete muertos en dos atentados en Viena y Roma» en ABC Madrid, 28 diciembre 1985, p. 25.

43 Ibidem.

44 Agencias, «La OLP niega las acusaciones israelíes sobre la autoría de las matanzas» en La Vanguardia Española, 28 diciembre 1985, p.3.

45 F. Delgado, «El Abu Nidal, autor de los atentados contra El Al» en ABC Madrid, 29 diciembre 1985, p. 13.

rias. El ministro italiano de Defensa, Giovanni Spadolini, propuso integrar a la URSS en la lucha antiterrorista, y su idea recibió cada vez mayor respaldo. Según la prensa italiana, los Gobiernos de Siria, Libia e Irán eran sospechosos de apoyar a estos grupos extremistas palestinos. Algunos opinaron que la posición de Italia en el conflicto de Oriente Medio, particularmente en relación con la política exterior del presidente del Consejo Bettino Craxi y del ministro de Asuntos Exteriores Giulio Andreotti, había sido el motivo de la elección de Italia como objetivo de los atentados⁴⁶.

El periódico *El País* el 31 de diciembre anunció que el día anterior Grecia y OLP habían firmado un acuerdo de colaboración para combatir el terrorismo internacional en territorio griego. Se trató del primer pacto entre la Organización para la Liberación de Palestina y el Gobierno de un país. Fue un acuerdo verbal entre el ministro interino del Interior y del Orden Público griego, Tassis Tsouras, y el dirigente OLP Hayel Abdel Hamid. Para el Estado helénico, representó un paso hacia el fin de la actividad terrorista en su territorio; para la OLP constituyó una forma de demostrar la sinceridad de sus intenciones al firmar la Declaración de El Cairo, es decir, un compromiso de no realizar acciones violentas fuera del territorio árabe ocupado por Israel⁴⁷.

Estados Unidos manifestó su voluntad de tomar represalias contra Libia, acusada de financiar y auspiciar los ataques palestinos, sin descartar la opción de una acción militar, y anunció su apoyo a cualquier país que buscara y castigara a los terroristas. También Israel coincidió con la idea de un ataque a Gaddafi y consideró a Libia como el «centro del terrorismo internacional»⁴⁸.

Según las investigaciones de la Policía italiana, los atentados de Viena y Roma fueron organizados en una ciudad suiza después de que Abu Nidal reclutó a una decena de kamikazes en los campos de Sabra y Chatila, en el Líbano, quienes fueron enviados a Suiza tras su adiestramiento. El 27 de noviembre, se dividieron entre los que se dirigían a Roma y los que viajaban a Viena y, probablemente, el 26 de diciembre recibieron las armas y las últimas instrucciones desde uno o más cómplices. La preocupación de las autoridades italianas se centró tanto en identificar quién proporcionó ese apoyo logístico a los terroristas en Roma como en rastrear los posibles canales diplomáticos utilizados para importar las armas.

46 F. Serra, «Madrid, Nicosia, Roma y Atenas, próximos objetivos del terrorismo» en *ABC Madrid*, 30 diciembre 1985, p. 3.

47 AFP, «Grecia y la OLP acuerdan cooperar en la lucha contra la actividad extremista» en *El País*, 31 diciembre 1985, p. 2.

48 Agencias, «Reagan está dispuesto a tomar represalias contra Libia, sin descartar la opción militar» en *La Vanguardia Española*, 31 diciembre 1985, p. 3.

Una de las hipótesis de la Policía de la época estaba relacionada con el tráfico de material bélico controlado por la mafia siciliana y la turca en el Mediterráneo oriental. El ministro de Asuntos Exteriores Giulio Andreotti declaró que el problema más importante por resolver era la causa palestina y que la única manera de erradicar el odio consistía en ofrecer esperanza y perspectiva. Recordó que anteriormente se habían firmado diversas declaraciones y resoluciones totalmente inútiles para el pueblo palestino, porque nunca se aplicaron las soluciones aprobadas, y la situación permaneció siempre igual, irresuelta⁴⁹.

Atentado contra la sinagoga, 1982

En Roma, el 9 de octubre 1982, se registró un terrible atentado contra la sinagoga perpetrado por un comando terrorista que fue identificado solo posteriormente. Resultaron heridas unas treinta personas heridas y murió un niño de dos años. Los civiles se encontraban frente al lugar de culto para asistir con sus hijos el Bar-Mitzwa, la ceremonia mediante la cual los muchachos son aceptados en la comunidad judía al llegar a la pubertad. Algunos testigos informaron que los responsables eran hombres de piel oscura que lanzaron granadas y dispararon con metralletas a las víctimas⁵⁰. El corresponsal de ABC en Roma escribió

«El escenario del atentado, cuando lo vimos ayer momentos después de haberse realizado, era alucinante. Enormes manchas de sangre en el asfalto, trozos de ropa ensangrentada colgando aún de la verja exterior de la sinagoga, vainas de los proyectiles dispersas por el suelo, automóviles acribillados por los disparos, dos seguros de bombas de mano junto a la acera y una multitud de judíos que increpaban amenazadoramente a los periodistas recién llegados⁵¹».

El acontecimiento de Roma fue el enésimo después de ataques contra judíos en otras ciudades europeas como Madrid, Bruselas, París y Viena. Sin embargo, la situación pudo haber sido aún más desastrosa, dado que tres de las cinco bombas de mano colocadas cerca de la salida de la sinagoga no explotaron (según *El País*, solo una de cinco no lo hizo⁵²). Poco después, el primer ministro Spadolini y el alcalde de Roma acudieron al lugar del atentado, don-

49 F. Serra, «Abu Nidal reclutó refugiados palestinos suicidas de Sabra y Chatila, afirma la policía italiana» en ABC Madrid, 31 diciembre 1985.

50 «Un niño muerto en un atentado contra una sinagoga en Roma» en ABC Madrid, 10 octubre 1982, p. 9.

51 J. Navarro-Valls, «Conmoción en Italia por el atentado en la sinagoga de Roma» en ABC Madrid, 10 octubre 1985, p.23.

52 J. Arias, «Un niño de dos años muerto y 34 heridos en el atentado contra la sinagoga de Roma» en *El País*, 10 octubre 1982, p. 4.

de la comunidad judía los recibió con gritos y acusaciones por haber acogido a Yasser Arafat con excesiva cordialidad dos semanas antes. Los periodistas fueron acusados de ser cómplices de los terroristas y dos camarógrafos de la televisión italiana fueron agredidos. En aquella ocasión el representante de la OLP en la capital italiana expresó su condolencia a los «hermanos hebreos». Se trató de una declaración significativa porque fue la primera vez que un representante palestino llamó «hermanos» a personas pertenecientes a la religión judía⁵³.

En cuanto a la dinámica del tiroteo, según *El País*, uno de los terroristas se acercó a un policía para pedir información y otro agente le solicitó el documento de identidad⁵⁴. Según *La Vanguardia*, algunos testigos confirmaron que los responsables fueron dos, mientras otros aseguraron haber visto a cuatro hombres⁵⁵. Tras el atentado, la situación se agravó rápidamente con manifestaciones e indignación generalizada para condenar un crimen «horrible», como calificado por el presidente de la República Sandro Pertini⁵⁶.

La comunidad hebrea afirmó que no se trató de un atentado contra los judíos, sino contra todos los italianos, y la Unión Italiana de Comunidades Israélies expresó su esperanza de que no se alterara la convivencia fraterna entre hebreos e italianos. El Comité de Coordinación por el Orden Democrático, formado por autoridades de la Alcaldía de Roma y de la región Lazio y representantes de sindicatos y partidos políticos, anunció la jornada de luto ciudadano el lunes 11 de octubre. Mientras tanto la Policía elaboró retratos de los responsables y determinó que probablemente se trataba de seis hombres armados divididos en dos grupos, que utilizaron bombas F-1 de producción soviética⁵⁷.

También en esta ocasión, como en los atentados presentados anteriormente, la OLP condenó enérgicamente el ataque, calificándolo de vil y criminal, y manifestó la solidaridad del pueblo palestino con Italia y con las víctimas del terrorismo. En cuanto a la investigación, se descartó la hipótesis de un núcleo italiano, ya que presentaba un estilo distinto al del terrorismo de extrema derecha o izquierda de la época⁵⁸. Sin embargo, *ABC* destacó las dificulta-

53 J. Navarro-Valls, «Commoción en Italia por el atentado en la sinagoga de Roma» en *ABC Madrid*, 10 octubre 1982, p. 23.

54 J. Arias, «Un niño de dos años muerto y 34 heridos en el atentado contra la sinagoga de Roma» en *El País*, 10 octubre 1982, p. 4.

55 Redactor, «Atentado contra una sinagoga en Roma: los niños fueron las principales víctimas» en *La Vanguardia Española*, 10 octubre 1982, p. 5.

56 J. Arias, «Un niño de dos años muerto y 34 heridos en el atentado contra la sinagoga de Roma» en *El País*, 10 octubre 1982, p. 4.

57 Véase en «Jornada de luto en Italia por el atentado antisemita» en *ABC Madrid*, 11 octubre 1982, p. 13.

58 AFP, «El atentado contra la sinagoga de Roma provoca indignación en toda Italia» en *El País*, 11 octubre 1982, p. 5.

des investigativas registradas y explicó la confusión inicial respecto al color político de la matanza: primero se avanzó la hipótesis de terrorismo negro, pero posteriormente se consideró más plausible la del terrorismo rojo. El artículo concluyó señalando que esa distinción carecía de relevancia, dado que el atentado borraba cualquier matiz político⁵⁹. Mientras tanto, las condiciones de las víctimas iban mejorando⁶⁰.

Sucesivamente, la Policía señaló a la organización Junio Negro, dirigida por Abu Nidal, como probable responsable del atentado. Las sospechas se basaron en la similitud del ataque con los registrados en Austria, Bélgica y Francia contra personas o propiedades judías, todos ellos ejecutados de manera similar. Los casquillos de las balas pertenecían a una metralleta muy poco común en Occidente, empleada también en atentados anteriores, y al menos uno de los retratos-robot de la Policía permitió asegurar que los presuntos autores eran conocidos a las autoridades europeas. Sin embargo, inicialmente se trató solo de hipótesis sin confirmación⁶¹.

No faltaron las críticas a la ineeficacia del Gobierno para combatir el terrorismo; el diario *Stampa Sera* se preguntó si Roma se había convertido en una «ciudad abierta» (del nombre de la película *Roma città aperta*) al terrorismo internacional. Craxi respondió recordando que era necesario proteger a Italia y, en particular, a su capital donde con demasiada frecuencia se registraban atentados, incluso contra el Papa; Spadolini, por su parte, presentó un balance opuesto, recordando los éxitos del Estado⁶².

Como analizó también Ricoeur (2000), los eventos traumáticos a menudo no generan una narrativa directa, sino que se insertan en un proceso de duelo nacional o incluso de olvido, a nivel político funcional⁶³.

Secuestro del barco italiano Achille Lauro, 1985

«Un transatlántico italiano, con casi 500 personas a bordo, secuestrado por un comando palestino» es el título de La Vanguardia para comunicar la noticia que ocurrió el 7 de octubre de 1985, cuando un grupo palestino tomó el control del barco italiano Achille Lauro que había zarpado el 3 de octubre de Génova con destino a Port Said, en un crucero por el Mediterráneo. Los terro-

59 J. Navarro-Valls, «Descartada la responsabilidad de la OLP en el atentado de Roma» en ABC Madrid, 12 octubre 1982, p. 16.

60 Efe y DPA, «Acusaciones de la comunidad judía y jornada de luto» en ABC Madrid, 11 octubre 1982, p. 13.

61 Véase en «El grupo terrorista 'Junio Negro', posible autor del atentado contra la sinagoga de Roma» en El País, 12 octubre 1982, p. 5.

62 J. M. B., «Italia: la labor antiterrorista del Gobierno, considerada ineificaz» en La Vanguardia Española, 12 octubre 1982, p. 15.

63 P. Ricoeur, «La mémoire, l'histoire, l'oubli», Éditions du Seuil, París, 2000.

ristas afirmaron pertenecer a la OLP, aunque Arafat negó inmediatamente esa vinculación, y amenazaron con volar la nave si Israel no liberaba a cincuenta prisioneros palestinos. Inicialmente se desconocía el número exacto de miembros del comando, se hablaba de una decena, así como el modo en que habían embarcado haciéndose pasar por turistas con documentos falsos. El primero en recibir la señal de auxilio del Achille Lauro fue un radioaficionado sueco en Gotemburgo. Poco después, las autoridades egipcias informaron a Roma del secuestro y confirmaron que el grupo armado disponía de una gran cantidad de explosivos y armamento.

La Armada egipcia se movilizó de inmediato para interceptar al barco, mientras que las bases de la Armada italiana fueron puestas en alerta y aviones italianos sobrevolaron la zona. Andreotti se puso en contacto con su homólogo egipcio y con Arafat para solicitar una mediación de tipo inmediato y una solución rápida. El líder de la OLP condenó el secuestro y su portavoz ratificó que la organización no tenía relación alguna con el incidente. Spadolini decretó el estado de alerta para las unidades especiales del Ejército frente a posibles actos de piratería. Poco antes de la medianoche, al capitán de la nave informó que los pasajeros se encontraban en buen estado físico.

El secuestro ocurrió pocos días después de la condena de Craxi al ataque aéreo israelí contra el cuartel general de la OLP en Túnez, hecho que había generado tensiones entre Tel Aviv y Roma. En este sentido, el acontecimiento del buque se interpretó en conexión con dicha ofensiva, como escribió ABC:

«El secuestro del transatlántico italiano ‘Achille Lauro’ por un grupo de terroristas palestinos expresa con dramatismo el pavoroso salto delante de la violencia en la cuenca mediterránea»⁶⁴. El jefe del comando palestino, conocido como Omar, ordenó a la radio y televisión egipcia difundir sus demandas, bajo amenaza de matar a los rehenes, empezando por los estadounidenses. Exigió además la liberación de un número indeterminado de palestinos encarcelados en Italia⁶⁵.

El secuestro del Achille Lauro provocó una profunda repugnancia internacional, aunque resultó inseparable de la cadena de represalias entre Israel y las guerrillas palestinas. No obstante, este hecho no justificó la toma de la nave, del mismo modo que las acciones palestinas en Israel no justificaban el bombardeo israelí a la sede OLP en Túnez⁶⁶. Según varios periódicos, los se-

64 Véase en «Espiral del terror» en ABC Madrid, 8 octubre 1985, p. 18.

65 F. Serra, «Un transatlántico italiano, con casi 500 personas a bordo, secuestrado por un comando palestino» en La Vanguardia Española, 8 octubre 1985, pp. 3-4.

66 Véase en «Espiral del terror» en ABC Sevilla, 8 octubre 1985, p. 18.

cuestreadores pertenecían al Frente de Liberación de Palestina (FLP), una rama nacida tras una secesión contra Arafat y la OLP⁶⁷.

El 8 octubre, el buque se aproximó a la costa siria y pareció iniciar negociaciones entre el comando y varios embajadores europeos. Sin embargo, horas después se dirigió hacia Beirut, Port Said o Chipre, aunque también se barajó la posibilidad de que abandonaran que se abandonara el barco con algunos rehenes cerca de la costa libanesa. Mientras tanto, en el Mediterráneo se registraron movimientos militares, aunque Italia descartó la posibilidad de una acción armada, considerada como una *extrema ratio*. Dada la posición del barco en alta mar, un asalto habría sido sumamente difícil: la única operación viable hubiera implicado paracaidistas o grupos especiales de la Policía (Nocs)⁶⁸, que deberían haberse acercado mediante helicópteros o submarinos ligeros, lo cual habría supuesto un alto riesgo de detección⁶⁹.

Una reflexión difundida en la prensa cuestionó si el Consejo de Seguridad de la ONU habría convocado una sesión urgente para condenar el secuestro, como lo hizo días antes con el ataque israelí en Túnez. La respuesta predominante fue negativa, bajo el argumento de que Israel era un Estado, mientras que los palestinos seguían siendo un pueblo desesperado y exasperado. La percepción generalizada era que todos estaban pagando por un conflicto que no les pertenecía, pues los palestinos parecían haber declarado la guerra al mundo entero y estaban dispuestos a matar inocentes, como lo sugerían las amenazas contra los pasajeros del Achille Lauro⁷⁰.

La ola de tensión en el Mediterráneo se intensificó cuando un portavoz del FLP anunció que el barco se dirigía hacia Port Said y advirtió que cualquier intento de aproximación pondría en peligro la vida de los rehenes⁷¹. Además, La Vanguardia del 9 de octubre informó que el Gobierno sirio denegó el permiso de entrada del barco en sus aguas territoriales⁷².

El presidente Reagan declaró que Estados Unidos no cedería a las exigencias de los secuestreadores y aseguró estar en contacto con los países implicados para buscar una solución sin claudicar ante el terrorismo. Según la

67 Efe, «Amenazan con ejecutar a los rehenes» en Diario de Las Palmas, 8 octubre 1985, p. 44.

68 Nucleo operativo centrale di sicurezza, Núcleo operativo central de seguridad (Ministero dell'interno, «Il Nucleo operativo centrale di sicurezza Nocs» en www.interno.gov.it/it/temi/sicurezza/antiterrorismo/nucleo-operativo-centrale-sicurezza-nocs#:~:text=E%20un%20reparto%20di%20intervento,sotto%20il%20profilo%20della%20sicurezza., 21 julio 2025 último acceso).

69 M. Castellví, «No se descarta el desembarco de varios rehenes del 'Achille Lauro' en el Líbano» en ABC Madrid, 9 octubre 1985, p. 17.

70 L. López Sancho, «Ante el terrorismo» en ABC Madrid, 9 octubre 1985, p. 22.

71 Afp, Ap, Reuter, «El FLP, contrario a Arafat, es el autor del secuestro» en ABC Madrid, 9 octubre 1985, p. 33.

72 T. Alcoverro, «Dramático rumbo del buque por el Mediterráneo» en La Vanguardia Española, 9 octubre 1985, p. 4.

política estadounidense de la época, habría sido aceptable una acción violenta contra los secuestradores incluso a costa de víctimas civiles, siempre que se conociera su paradero. Además, la Administración Reagan defendió el ataque israelí a la sede de la OLP en Túnez como un acto de «defensa propia» y por eso legítimo⁷³.

El Diario 16, el 9 de octubre reportó que el buque navegaba hacia la costa chipriota y que los secuestradores habían asesinado a dos rehenes, aunque la Casa Blanca no confirmó el hecho⁷⁴. Reagan calificó el secuestro como un evento «ridículo» y subrayó que todos los gobiernos, especialmente aquellos con ciudadanos a bordo, tenían un interés vital en su desenlace. Después de reiterar la convención estadounidense a no ceder a las peticiones terroristas, Washington afirmó que hubiera coordinado y trabajado con los gobiernos involucrados para superar la crisis⁷⁵. Esto es un elemento fundamental para comprender mejor la situación que se registrará a finales del secuestro.

La OLP ofreció su mediación para que el comando palestino regresara a aguas egipcias y resolviera pacíficamente el conflicto. La Organización estaba en contacto también con Egipto e Italia para resolver la situación. Además, la Organización Islámica de Liberación (OIL), desde Beirut, manifestó su apoyo a los secuestradores del Achille Lauro⁷⁶, mientras que «el primer ministro israelí, Simon Peres, declaró ayer que Israel se abstendrá de intervenir mientras el ‘Aquille Lauro’, a bordo del cual no permanece ningún israelí, se encuentre fuera de sus aguas territoriales⁷⁷».

El periódico El Ideal informó el abandono del barco por parte del grupo palestino el 9 octubre por la noche. No obstante, persistió gran confusión: aparentemente los responsables pertenecían al FLP y habían alcanzado un acuerdo para evitar derramamientos de sangre⁷⁸.

Según la prensa israelí, el secuestro de la nave italiana pudo haber sido aún más espectacular, pues informes previos indicaban que la célula palestina planeaba capturar a la hija del presidente Reagan, que viajaba en un barco noruego; sin embargo, un par de días antes los terroristas desistieron. Como comunicó ABC, «fuentes militares indicaban en Jerusalén que hace seis meses

73 R. Ramos, «Reagan dice que no cederá a las demandas terroristas» en La Vanguardia Española, 9 octubre 1985, p. 12.

74 J. Algañaraz, «El buque italiano navega por el Mediterráneo oriental vigilado por barcos de la VI Flota» en Diario 16, 9 octubre 1985, p. 10.

75 Véase en «Reagan: ‘Se trata de un hecho ridículo’» en Diario 16, 9 octubre 1985, p. 10.

76 Efe, «La OLP intentó mediar en el secuestro de la nave» en Diario de Mallorca, 9 octubre 1985, p. 28.

77 Véase en «Israel no cederá a las exigencias de los piratas marítimos ni intervendrá» en Diario 16, 9 octubre 1985, p. 11.

78 Véase en «El transatlántico ‘Achille Lauro’, liberado anoche después de intensas negociaciones» en Ideal Jaén, 9 octubre 1985, p. 1.

advirtieron a sus países amigos que grupos terroristas planeaban la captura de un barco⁷⁹. Además, durante una rueda de prensa del 9 de octubre, Bettino Craxi anunció el fin del secuestro en Port Said, donde llegaron los cuatro miembros del comando tras entregarse a las autoridades egipcias. Desafortunadamente, se confirmó también la noticia de la muerte de un pasajero estadounidense, Leon Klinghoffer, cuyo cuerpo fue arrojado al mar sin previo aviso al capitán⁸⁰.

El Gobierno italiano planeaba solicitar la extradición de los cuatro terroristas si se confirmaba el asesinato del ciudadano estadounidense, descartando la versión inicial de muerte por infarto, aunque ello resultó imposible porque el cuerpo había sido arrojado al Mediterráneo. Sin embargo, un miembro del comando declaró ante un funcionario del puerto sirio de Tartus que golpeó al hombre en la cabeza antes de arrojarlo al mar⁸¹. Según La Vanguardia, los terroristas tenían entre los 22 y los 24 años y abandonaron el Achille Lauro a bordo de una patrullera haciendo el gesto de la «V» de victoria. Por su parte, Yasser Arafat insistió en que los responsables no tenían relación con la OLP y manifestó su intención de pedir su entrega a Egipto para que el pueblo palestino los castigara⁸².

El Gobierno israelí se negó a negociar con el comando, y por tanto no hubo diálogo sobre la liberación de los cincuenta palestinos en cárceles del país judío. Según una agencia de información en Beirut, en nombre de Abu Abbas⁸³, la operación no tenía como objetivo a los pasajeros, al equipaje ni al pueblo italiano, sino atacar a Israel. Pero, por razones logísticas, el grupo cambió de plan y actuó sin el consentimiento de Arafat ni de Abbas⁸⁴.

Finalmente, el papel desempeñado por Yasser Arafat fue decisivo para la resolución de la crisis en el Mediterráneo, como reconoció también Craxi, junto con Egipto y Siria. Según el periódico del Partido Republicano, la política exterior italiana de Andreotti constituía un fracaso y el secuestro del Achille Lauro representó su confirmación⁸⁵.

79 S. de Dato, «La operación pudo ir originalmente dirigida contra la hija de Reagan» en ABC Madrid, 10 octubre 1985, p. 30.

80 S. de Dato, «El objetivo del comando era secuestrar a la hija de Reagan» en ABC Madrid, 10 octubre 1985, p. 17.

81 M. Castellví, «Craxi confirmó el asesinato de un pasajero norteamericano» en ABC Madrid, 10 octubre 1985, p. 29.

82 Agencias, «Los piratas del 'Achille Lauro' se rinden a las autoridades egipcias, tras matar a un pasajero» en La Vanguardia Española, 10 octubre 1985, p. 3.

83 Jefe de la división del FLP.

84 T. Alcoverro, «La confusa y decisiva intervención de Yasser Arafat» en La Vanguardia Española, 10 octubre 1985, p. 4.

85 F. Serra, «Craxi agradeció a la OLP, a Egipto y a Siria su colaboración en la feliz conclusión del caso» en La Vanguardia Española, 10 octubre 1985, p. 4.

Por último, una pasajera suiza de 29 años, Esther Andrist, relató los momento del secuestro: los terroristas entraron en acción el lunes a las once de la mañana, abrieron el fuego con sus armas por encima de la cabeza de los pasajeros y los encerraron en el comedor del barco. La mujer recordó que los piratas eran muy jóvenes y que cada uno llevaba un fusil automático y dos granadas⁸⁶.

Los acontecimientos de Sigonella

Durante la noche entre el 10 y el 11 de octubre de 1985, los cuatro miembros del comando palestino llegaron con un aparato egipcio al aeropuerto militar de Sigonella, en Sicilia, destinado a los ejercicios conjuntos con la OTAN. El avión fue escoltado por cuatro cazas estadounidenses pertenecientes a la dotación de la VI Flota, conforme a las condiciones impuestas por el primer ministro Bettino Craxi para el aterrizaje. Las declaraciones de ABC Madrid fueron particularmente contundentes al afirmar que si Arafat estaba al tanto de la operación, entonces Jerusalén tenía razón al definir a la OLP como una «banda de terroristas»; pero, si no lo sabía, eso demostraba su incapacidad para controlar a su propio pueblo⁸⁷. Mientras tanto, Washington se mostró indignado no solo por el asesinato de un ciudadano estadounidense, sino también por la actitud de Egipto e Italia que negociaron con los piratas y se «dejaron engañar»⁸⁸.

Inicialmente no se sabía si el avión permanecería en Italia o si proseguiría su viaje hacia Estados Unidos, según informó la cadena CNN citando fuentes del Departamento de Estado. Algunos servicios secretos occidentales, que pidieron mantener el anonimato, indicaron que la intención norteamericana era forzar a los miembros del comando a abandonar el avión para ser entregados a las autoridades italianas para el juicio⁸⁹. El episodio constituyó la primera respuesta efectiva contra el terrorismo desde el inicio de la presidencia de Reagan en 1981, lo cual generó gran orgullo y satisfacción en el Gobierno, Congreso y opinión pública estadounidense, además de incrementar la popularidad para el presidente⁹⁰.

86 Afp, «Primeros testimonios de los rehenes liberados» en ABC Madrid, 11 octubre 1985, p. 30.

87 M. Castellví y Agencia, «Los secuestradores llegan a Italia vigilados por aviones USA» en ABC Madrid, 11 octubre 1985, p. 29.

88 J. M. Carrascal, «EE UU pidió justicia para los piratas del 'Achille Lauro'» en ABC Madrid, 11 octubre 1985, p. 29.

89 Agencias, «Cazas norteamericanos obligan a un avión egipcio con los piratas a aterrizar en Sicilia» en La Vanguardia Española, 11 octubre 1985, p. 3.

90 F. G. Basterra, «Reacción de orgullo y satisfacción en Estados Unidos tras la primera respuesta efectiva de Reagan contra el terrorismo» en El País, 12 octubre 1985, p. 2.

El Gobierno americano anunció su intención de solicitar la extradición de los jóvenes secuestradores, aunque Italia no la concede a países donde serían juzgados primero en Italia y luego en Estados Unidos⁹¹. En el avión se encontraba también Abu Abbas, quien rehusó responder a las preguntas de los magistrados italianos que querían oírle como testigo. El FLP pidió oficialmente al Gobierno italiano la inmediata liberación de Abbas y del comando. Mientras tanto, en Roma surgieron rumores sobre posibles dimisiones de algunos componentes del Consejo de ministros, lo que amenazaba con arrastrar a todo el Gabinete⁹².

Con su actitud, Estados Unidos sentó un precedente y dejó bien claro que la lucha antiterrorismo no tenía fronteras. Un ejemplo evidente fue el intento del comando de aterrizar en Túnez y en Grecia, donde ambos aeropuertos negaron el permiso, reflejando una cooperación internacional positiva contra un enemigo común. El portavoz de la Casa Blanca afirmó que en el futuro se haría lo necesario para combatir el fenómeno del terrorismo y confirmó que Washington tenía preparado un plan de acción para rescatar el Achille Lauro si el secuestro se prolongara⁹³.

Poco después, los acontecimientos del Achille Lauro provocaron una crisis diplomática sin precedentes en las relaciones entre Italia y Estados Unidos. Por primera vez, el Gobierno italiano desobedeció a las órdenes de un gran aliado y quien lo hizo fue Bettino Craxi, a quien el propio Ronald Reagan había calificado meses antes como «uno de los mejores políticos actuales del mundo». El motivo fue la decisión italiana de permitir la huida de Abu Abbas, considerada incomprensible por Washington, que exigió su encarcelamiento. Una nota de protesta enviada en nombre del presidente estadounidense expresó la sorpresa y la decepción de la Casa Blanca por el incumplimiento de las diligencias acordadas.

Craxi defendió su postura como justa y prudente. Sin embargo, la existencia de una víctima mortal durante el ataque agravó aún más los equilibrios internos e internacionales de lo que se consideraba una política italiana hábil pero frágil⁹⁴. Solo Giovanni Spadolini protestó abiertamente contra la decisión del Gobierno de liberar a Abu Abbas, mientras que los principales partidos

91 Agencias, «Los piratas serán juzgados en Italia y en Estados Unidos» en ABC Madrid, 12 octubre 1984, p. 32.

92 M. Castellví, «Es muy probable que Roma conceda la extradición de los secuestradores» en ABC Madrid, 12 octubre 1985, p. 32.

93 F. G. Basterra, «Reacción de orgullo y satisfacción en Estados Unidos tras la primera respuesta efectiva de Reagan contra el terrorismo» en El País, 12 octubre 1985, p. 2.

94 J. Arias, «El caso del 'Achille Lauro' provoca una grave crisis en las relaciones Washington-Roma» en El País, 14 octubre 1985, p. 6.

del Consejo apoyaron la actuación de Craxi. El periódico *La Stampa* comentó que provocar una crisis en ese momento habría significado aumentar la confusión en un país que necesitaba claridad y serenidad⁹⁵.

Washington, por su parte, comenzó a reparar las relaciones con dos amigos, Egipto e Italia, recordando que el enojo pasa, pero los intereses comunes permanecen. Sin embargo, los estadounidenses quisieron dejar claro su malestar por la gestión italiana del asunto. El mensaje central fue que la lucha contra el terrorismo no es exclusiva de Estados Unidos, sino una causa global, y que cualquier concesión a los responsables actúa como un bumerán contra quien la concede⁹⁶.

Mientras tanto, la crisis del Gobierno italiana se estaba retrasando, pero parecía inevitable, como escribió *La Repubblica* al destacar la posición tomada por Spadolini contra Craxi y Andreotti. El primero apuntó a los otros dos como los responsables de las decisiones tomadas para poner fin a la cuestión del secuestro. En particular, se refirió a las negociaciones con la OLP y al permiso de salida concedido a Abu Abbas. En sus declaraciones, Craxi reiteró no tener alternativa ya que Italia carecía argumentos legales para la detención del dirigente palestino⁹⁷. En cambio, Spadolini anunció que su partido se retiraba del Gabinete, provocando así una crisis de Gobierno⁹⁸.

Finalmente, el caso Achille Lauro hundió al Gobierno y Craxi dimitió tras un duro ataque de los republicanos⁹⁹. Sin embargo, él pudo explicar la imposibilidad de detener a Abbas, dado que poseía el pasaporte diplomático iraquí, y su arresto habría violado tanto el derecho internacional como la legislación italiana. Al exigir el arresto, Estados Unidos había pedido a Italia quebrar principios fundamentales de las relaciones internacionales, algo que ningún país podía permitirse. Además, el Ministerio de Justicia italiano consideró insuficientes las pruebas aportadas por Washington¹⁰⁰.

Tras el fracaso del diálogo entre socialistas y republicanos para formar el Gobierno Craxi II, los cinco partidos¹⁰¹ de la coalición gubernamental de centroizquierda dirigida por Bettino Craxi que dimitió alcanzaron un acuerdo

95 M. Castellví, «No habrá crisis en el Gobierno italiano por el ‘caso Abbas’» en ABC Madrid, 15 octubre 1985, p. 40.

96 J. M. Carrascal, «Washington procura reparar los daños diplomáticos causados por el secuestro» en ABC Madrid, 16 octubre 1985, p. 46.

97 F. Serra, «Se aplaza, pero no se resuelve, la crisis en el Gobierno italiano» en La Vanguardia Española, 16 octubre 1985, p. 4.

98 Véase en «Los ocho días que forjaron la caída del Gabinete» en ABC Madrid, 18 octubre 1985, p. 41.

99 M. Castellví, «Dimisión del Gobierno Craxi por la liberación de Abbas» en ABC Madrid, 17 octubre 1985, p. 35.

100 M. Castellví, «Craxi revela importantes detalles en el Parlamento del ‘caso Abul Abbas’» en ABC Madrid, 18 octubre 1985, p. 40.

101 Socialistas, democristianos, republicanos, liberales, socialdemócratas.

para constituir un nuevo Gabinete. El presidente declaró que la crisis se había superado y que se originó de equívocos y malentendidos. El documento final previó la cooperación entre todos los partidos del Gobierno y estableció las bases de la nueva política italiana en Oriente Medio y de su estrategia antiterrorista¹⁰².

Mientras tanto, el 18 de noviembre 1985 el Tribunal de Génova juzgó a los cuatro piratas que secuestraron el Achille Lauro, quienes fueron condenados a penas de entre cuatro y nueve años de prisión por introducción y tenencia ilícita de armas en Italia. Se programó la segunda parte del proceso para la primavera sucesiva¹⁰³.

De hecho, este episodio reavivó el debate sobre el papel de los medios de comunicación en la construcción de la memoria colectiva respecto a la violencia política. Assmann (2006) observó como los procesos de canonización y exclusión en la memoria colectiva determinan qué actos violentos se recuerdan, cómo y con qué propósito, estableciendo así los límites de la narrativa histórica¹⁰⁴.

Conclusiones y análisis

El análisis de las acciones armadas palestinas en Italia entre 1973 y 1985, a través de la cobertura de la prensa española, permite observar cómo los medios de comunicación desempeñaron un papel central en la construcción simbólica del terrorismo internacional y de sus protagonistas. Lejos de limitarse a la mera narración de los hechos, los diarios españoles contribuyeron a configurar un discurso político y cultural que reflejaba tanto las orientaciones ideológicas de cada cabecera como las tensiones de la coyuntura internacional.

En los casos de Fiumicino (1973 y 1985), del atentado contra la sinagoga de Roma (1982), del secuestro del *Achille Lauro* y del episodio de Sigonella (1985), emergieron patrones narrativos recurrentes: la polarización moral («fanáticos» vs. «inocentes»), la representación del militante palestino como sujeto violento y sin rostro, y el encuadre de los hechos en términos de amenaza global. Como sostiene van Dijk (2003), el poder del discurso mediático radica en su capacidad de legitimar estructuras de pensamiento que definen al «otro» como ajeno, peligroso y antagónico. En efecto, se pueden identificar

102 AFP y AP, «El ‘pentapartido’ llega a un acuerdo para formar un nuevo Gobierno en Italia» en *La Vanguardia Española*, 31 octubre 1985, p. 3.

103 M. Castellví, «Condenados a prisión los piratas del ‘Achille Lauro’» en *ABC Madrid*, 19 noviembre 1985, p. 27.

104 A. Assmann, «Canon and Archive» en A. Erll y A. Nünning (al cuidado de), «Cultural Memory Studies: An International and Interdisciplinary Handbook», De Gruyter, Berlín-Nueva York, 2008 (reimpresión).

estructuras de exclusión discursiva, como la selección de temas centrados en la violencia más que en la diplomacia; la lexicalización negativa y la escasa presencia de fuentes árabes o palestinas.

Los medios de comunicación funcionan como un sistema para comunicar mensajes y símbolos hacia la opinión pública. Su función es informar, entretenir e inculcar valores, creencias y códigos de conducta que integran a los individuos en las estructuras institucionales de la sociedad. Para cumplir este papel, en un mundo caracterizado por la desigualdad y el conflicto de intereses de clase, se requiere una propaganda sistemática¹⁰⁵.

En los años setenta, las acciones armadas ilegales cometidas por grupos palestinos, especialmente aquellas registradas fuera de Oriente Próximo, recibieron en la prensa española una cobertura centrada en la violencia y en los medios empleados. La confirmación de esta postura está representada por el uso de términos como «fanáticos», «terroristas», «asesinos sin rostro», que dominaron el léxico periodístico de la época.

No obstante, no todos los medios actuaron de la misma manera: mientras *ABC* adoptó un tono más alarmista y condenatorio, *El País* introdujo matices interpretativos y, en algunos casos, contextualizó el conflicto palestino-israelí. Esta divergencia confirma que la prensa no es un actor neutral, sino un espacio de disputa ideológica donde se negocian los significados del terrorismo, de la resistencia y de la violencia legítima.

En conclusión, los medios españoles no se apartaron sustancialmente de las narrativas predominantes en Europa y Estados Unidos, donde el palestino se representa como «el otro violento», sin identidad política ni legitimidad moral. La representación desde el final del franquismo hasta la transición democrática no solo no ofrece un relato diferenciado con respecto al resto de la prensa occidental, sino tampoco se notan cambios sustantivos en el discurso tras la muerte de Franco. Tampoco se nota una ruptura entre 1955 y 1985, se revela más una continuidad discursiva.

La prensa española, al observar el terrorismo palestino desde fuera del escenario inmediato de los atentados, desempeñó también una función diplomática simbólica: mediar entre la opinión pública nacional, los intereses del Estado español y la política internacional europea. De hecho, la supuesta simpatía hacia el mundo árabe se tradujo en gestos diplomáticos, no en una representación empática mediática. Tal como señala Saunier (2013), una mira-

105 E. S. Herman, N. Chomsky, «Manufacturing Consent. The Political Economy of the Mass Media», The Bodley Head, London, 2008, p. 61.

da transnacional permite captar estas dinámicas de circulación discursiva que trascienden las fronteras nacionales.

Por último, siguiendo a Ricoeur (2000), estos episodios y su narración mediática forman parte de una memoria traumática fragmentada, donde el silencio, el olvido selectivo y la emocionalidad conviven con la construcción de narrativas oficiales. En este sentido, comprender cómo se escribieron y se leyeron estas noticias en su tiempo contribuye no solo a la historia de los medios, sino también a una historia más amplia del conflicto palestino en Europa y de su representación colectiva. El relato mediático, en este caso, contribuye a una narración de «culpa y castigo», donde los actores palestinos se reducen al papel de antagonistas en una historia narrada desde Europa.

Referencias

- Alonso-Fernández F., «Psicología del terrorismo», Salvat Editores, Barcelona, 1986.
- Álvarez-Ossorio Alvariño I., Barreñada Bajo I., «España y la cuestión palestina», Los libros de la catarata, Madrid, 2003.
- Assmann A., «Canon and Archive» en Erll A. y Nünning A. (al cuidado de), «Cultural Memory Studies: An International and Interdisciplinary Handbook», De Gruyter, Berlín-Nueva York, 2008 (reimpresión).
- Clavin P., «Defining Transnationalism» en Contemporary European History, Vol. 14, No 4, 2005.
- Dondi M., «L'eco del boato. Storia della strategia della tensione 1965-1974», Laterza, Bari-Roma, 2015.
- Entman R. M., «Framing: Toward Clarification of A Fractured Paradigm» en Journal of Communication, 1993, DOI: 10.1111/j.1460-2466.1993.tb01304.x.
- Fairclough N., «Media Discourse», Edward Arnold, Londres, 1995.
- Herman E. S., Chomsky N., «Manufacturing Consent. The Political Economy of the Mass Media», The Bodley Head, London, 2008.
- Lomellini V., «Il 'lodo Moro'. Terrorismo e ragion di Stato 1969-1986», Editori Laterza, Bari-Roma, 2022.
- Quintana S., «La resistencia palestina: estrategia, táctica y clases sociales», Ediciones Era, México, 1980.
- Ricoeur P., «La mémoire, l'histoire, l'oubli», Éditions du Seuil, París, 2000.
- Said E., «Orientalism», Pantheon Books, Nueva York, 1978.
- Saunier P. Y., «Transnational History», Palgrave Macmillan, Londres, 2013.
- van Dijk T. A., «Discurso y poder», Gedisa, Barcelona, 2003.
- Zelizer B., «About to Die: How News Images Move the Public», Oxford University Press, Nueva York, 2010.

Sitografía

Rete degli archivi per non dimenticare, «I terroristi politici in Italia, in sintesi» en memoria.cultura.gov.it/i-terrorismi-politici-in-italia-in-sintesi (27 junio 2025, último acceso)

Treccani, «Movimento Sociale Italiano» en www.treccani.it/enciclopedia/movimento-sociale-italiano/ (15 julio 2025, último acceso)

Olympics, «About the games. Terrorist Attack» en www.olympics.com/en/olympic-games/munich-1972 (17 julio, último acceso)

Ministero dell'interno, «Il Nucleo Operativo Centrale di Sicurezza (Nocs) en www.interno.gov.it/it/temi/sicurezza/antiterrorismo/nucleo-operativo-centrale-sicurezza-nocs#:~:text=E%20un%20reparto%20di%20intervento,sotto%20il%20profilo%20della%20sicurezza. (21 julio 2025, último acceso)

Hemeroteca

ABC Madrid: 18/19/20/22/30 diciembre 1973; 10/11/12 octubre 1982; 9/10/11/12/15/16/17/18 octubre 1985; 19 noviembre 1985; 28/29/30/31 diciembre 1985

ABC Sevilla 8 octubre 1985;

La Vanguardia Española: 18/19/20/22/27/ diciembre 1973; 10/12 octubre 1982; 8/9/10/11/16/31 octubre 1985; 28/31 diciembre 1985

El País 10/11/12 octubre 1982; 12/14 octubre 1985; 31 diciembre 1985

Diario 16: 9 octubre 1985

Ideal Jaén: 9 octubre 1985

Diario de Las Palmas, 17 diciembre 1973; 8 octubre 1985; 27 diciembre 1985

Diario de Mallorca: 9 octubre 1985