



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

VICERRECTORÍA EJECUTIVA

SISTEMA UNIVERSITARIO DE BIBLIOTECAS

Biblioteca Digital

La presente tesis es publicada a texto completo en virtud de que el autor ha dado su autorización por escrito para la incorporación del documento a la Biblioteca Digital y al Repositorio Institucional de la Universidad de Guadalajara, esto sin sufrir menoscabo sobre sus derechos como autor de la obra y los usos que posteriormente quiera darle a la misma.

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS  
MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES Y COOPERACIÓN



Título:

**Análisis de la alternativa de la Economía Social y Solidaria en contraste con la alternativa del Comercio Justo frente a los estragos del comercio capitalista tradicional.**

**Trabajo recepcional para obtener el Grado de Maestro en Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación**

Presenta:

Nombre del alumno

**Bárbara Baeza Gómez**

Director:

Dra. Martha Guadalupe Loza Vázquez

Codirector:

Dr. José Manuel Leal García

Zapopan, Jalisco, 2023

## Tabla de contenido

<b>Introducción general.....</b>	<b>4</b>
<b>Capítulo 1: Aspectos críticos del comercio tradicional basado en el capitalismo neoliberal .....</b>	<b>16</b>
<b>Introducción capitular.....</b>	<b>16</b>
<b>1.1. Aspectos a cuestionar sobre el sistema económico liberal capitalista .....</b>	<b>18</b>
<b>1.1.1 Características del mercado precapitalista liberal.....</b>	<b>19</b>
<b>1.1.2 La perspectiva crítica del mercado autorregulado de Polanyi, Wallerstein y Varoufakis .....</b>	<b>24</b>
<b>1.2 Aspectos a cuestionar sobre el intercambio internacional desigual y sus efectos sociales en la agricultura latinoamericana.....</b>	<b>28</b>
<b>1.2.1 El contexto Latinoamericano.....</b>	<b>29</b>
<b>1.2.2 La explicación de Prébisch y la CEPAL .....</b>	<b>30</b>
<b>1.2.3 El aporte de la Teoría de la Dependencia.....</b>	<b>32</b>
<b>1.2.4 El enfoque desde el Sistema Mundo de Wallerstein.....</b>	<b>35</b>
<b>1.2.5 La implementación de las políticas neoliberales .....</b>	<b>42</b>
<b>1.2.6 El impacto del intercambio desigual en el espacio social agrícola.....</b>	<b>45</b>
<b>Conclusión capitular.....</b>	<b>48</b>
<b>Capítulo 2: Estrategia Internacional de Comercio Justo.....</b>	<b>51</b>
<b>Introducción capitular.....</b>	<b>51</b>
<b>2.1 Antecedentes de la Red Internacional de Comercio Justo.....</b>	<b>53</b>
<b>2.2 Principales actores de la Red Internacional de Comercio Justo .....</b>	<b>56</b>
<b>2.2.1 Fairtrade International .....</b>	<b>57</b>
<b>2.2.2 World Fair Trade Organization (WFTO) / Organización Mundial de Comercio Justo. ....</b>	<b>59</b>
<b>2.3 El Comercio Justo desde América Latina y el Caribe .....</b>	<b>62</b>
<b>2.4 El Comercio Justo desde Europa.....</b>	<b>70</b>
<b>2.5 Impacto y limitantes del Comercio Justo.....</b>	<b>74</b>
<b>Conclusión Capitular .....</b>	<b>80</b>
<b>Capítulo 3: Economía Social y Solidaria.....</b>	<b>82</b>
<b>Introducción capitular.....</b>	<b>82</b>
<b>3.1 Principios teóricos de la Economía Social y Solidaria.....</b>	<b>84</b>
<b>3.1.1 Paul Singer.....</b>	<b>84</b>
<b>3.1.2 Luis Razeto .....</b>	<b>86</b>
<b>3.1.3 José Luis Coraggio.....</b>	<b>88</b>
<b>3.1.3.1 Propuesta de José Luis Coraggio.....</b>	<b>88</b>
<b>3.1.3.2 Principios económicos.....</b>	<b>91</b>
<b>3.2 Elementos clave de la ESS.....</b>	<b>96</b>
<b>3.2.1 Principios de producción: Autogestión y cooperativas de producción .....</b>	<b>96</b>
<b>3.2.2 Autonomía.....</b>	<b>100</b>
<b>3.2.3 Principios de circulación: reciprocidad, economía doméstica, trueque e intercambio .....</b>	<b>103</b>
<b>3.2.3.1 Reciprocidad.....</b>	<b>104</b>
<b>3.2.3.2 Trueque e intercambio.....</b>	<b>106</b>
<b>3.2.3.3 Economía doméstica (autoconsumo).....</b>	<b>107</b>
<b>3.2.4 Economía dirigida a la vida y la solidaridad .....</b>	<b>110</b>

<b>3.3</b>	<b>Posibilidades y límites de la Economía Social y Solidaria.....</b>	<b>113</b>
	<b>Conclusión capitular.....</b>	<b>118</b>
	<b>Conclusiones generales.....</b>	<b>120</b>
	<b>Referencias .....</b>	<b>125</b>
	<b>Lista de acrónimos.....</b>	<b>131</b>

## **Introducción general**

El presente trabajo parte de la necesidad de encontrar en la literatura académica, una propuesta alternativa al sistema capitalista neoliberal por los diversos efectos nocivos sociales que este representa. Se mostrará más adelante, que, las consecuencias negativas de dicho sistema recaen en específico sobre los pequeños productores de alimentos de la región de América Latina y el Caribe, y para llegar a ese punto, primero es importante comprender la problemática del sistema económico actual que se basa en un capitalismo neoliberal, cuya esencia es contraria a la base organizativa social de las comunidades campesinas.

El actual sistema económico, basado en un capitalismo neoliberal, reproduce el dominio de unos cuantos sobre las minorías; en el que, las personas y la naturaleza son vistas como recursos utilizados para producir, acumular y, las principales características del ser humano se limitan a su fuerza de trabajo y energía para cumplir con las labores que se esperan de él; asimismo, el capitalismo fomenta el individualismo y el egoísmo, dejando de lado la vida en comunidad, sustituyendo la cooperación por la competencia, y donde no se valora la producción para el consumo propio, sino que su función última es la venta y la ganancia (Coraggio, 2018).

En específico, el capitalismo tiene como fin la reproducción de capital basado en la propiedad privada de los medios de producción (Vargas Hernández, 2008). En este, los bienes producidos se intercambian de manera que sea más rentable, y esta rentabilidad se alcanza a partir de la apropiación de la plusvalía del trabajador por parte del capitalista, quien es el mayor beneficiado del sistema, dejando en desventaja a la fuerza de trabajo, ya que estos al ser desposeídos de los medios de producción, solo les queda la venta de su trabajo a cambio de un salario que les permite subsistir (Meiksins Wood, 2021).

Los imperativos que caracterizan al capitalismo son la competitividad; la maximización del beneficio y la reinversión del excedente; y aumentar la productividad el trabajo (Ídem).

El liberalismo económico es una doctrina económica que se basa en la máxima *laissez faire-laissez pass*, que significa: “dejar hacer, dejar pasar”. A partir

de este principio se construye el libre mercado, o mercado autorregulado, promovido fundamentalmente por los autores clásicos, Adam Smith, David Ricardo y Thomas Robert Malthus, situados en el siglo XVIII y XIX (Vargas Hernández, 2008). Como su nombre lo indica, se basa en dejar que el mercado se regule solo dejando los precios bajo los movimientos de la ley de la oferta y la demanda.

El capitalismo bajo los principios liberales dio paso a un modelo que intentó revertir las consecuencias monopólicas del libre mercado generadas desde el siglo XIX y, sobre todo, contener los conflictos sociales, dando paso a una etapa de capitalismo corporativista vivo durante más de 50 años, aproximadamente. Y, sin embargo, la nueva crisis capitalista se presentó. El Estado interventor perdió fuerza, lo que permitió que el sistema económico se configurara nuevamente sustentado en políticas liberales, ahora bajo el nombre de neoliberalismo (de la Garza Toledo, 2015).

De esa manera, el capitalismo neoliberal <sup>1</sup> se configura y se expande por todo el mundo con la máxima apuesta de lograr gran crecimiento económico, el cual será derramado para quienes forman parte de sus beneficiarios. Sin embargo, la búsqueda del crecimiento económico no es la única cara de dicho sistema; tras el plan de maximizar la economía, se encuentran otras caras, como son la pobreza, la desigualdad económica, la exclusión de minorías y la desmesurada acumulación de capital. Así como el deterioro de los recursos naturales y alteración de los ciclos de los elementos.

Bajo el mismo sistema capitalista neoliberal se ha fortalecido el papel asignado a la región de América Latina que se basa en un rol específico de productor y proveedor de alimentos. Este rol inserta a la región en un intercambio

---

<sup>1</sup> Para este trabajo, me refiero a capitalismo en su fase neoliberal que se implementaría en América Latina en los años 80, responsable de generar diversas crisis sociales debido al incremento de la situación de pobreza y desigualdad económica, en tanto sus élites oligarcas siguieron los imperativos de la competitividad capitalista: la maximización del beneficio, la reinversión del excedente, así como el aumento de la productividad del trabajo a costa de la seguridad de los trabajadores, lo que al final evidenció el beneficio para sólo unos cuantos. Paralelamente, se ejercieron las políticas liberales de apertura comercial indiscriminada que benefician de manera desigual a los países involucrados. (agrega una referencia)

comercial desigual que se da entre las regiones del Sur y el Norte Global <sup>2</sup> y/o entre países de centro y periferia (Wallerstein, 2017), (Marini, 1973).

En este trabajo se revisan las consecuencias sociales perjudiciales del rol que se le ha asignado a la región de América Latina, y que recae de manera significativa en los pequeños productores que no forman parte de los beneficiarios de la agroindustria (Rubio, 2001).

Es de llamar la atención como la realidad social negativa que viven los productores de alimentos y el sector rural de América Latina se legitima a través de diversos mitos que conforman la ideología capitalista neoliberal; el primero de ellos es a través de la falsa idea de la “meritocracia”. Este mito nos hace creer que, si logras alcanzar altos niveles de riqueza es porque eres listo y talentoso, y si no es porque no trabajaste lo suficiente y mereces las carencias por las que pasas. Haciendo responsable a cada persona del nivel económico que alcanza, ignorando la compleja realidad que muchas personas viven que bloquea el crecimiento económico falsamente prometido por los promotores del liberalismo (Littler, 2018).

Este mito de la meritocracia legitima desigualdades económicas y sociales y promueve el individualismo y la competencia, creando una falsa idea lineal de progreso, logrando así, la correcta reproducción y éxito del capitalismo neoliberal (Ídem).

Otro discurso bajo el que se legitima el capitalismo neoliberal es que apela a una idea limitada de “libertad”, que se basa en la promoción de la libre empresa y la propiedad privada, sacrificando la seguridad y el bienestar económico de la mayoría. Esta supuesta libertad solo beneficia a aquellos que están a la cabeza de una empresa o son propietarios de los medios de producción, condicionando al mismo tiempo la libertad de aquellos que subsisten de un salario (Polanyi, 2017, págs. 305-315).

---

<sup>2</sup> Las categorías de Sur Global y Norte Global surgen en los últimos años para hacer una distinción entre los diferentes niveles de desarrollo que existen en los países. Siendo los del Norte Global aquellos considerados más avanzados e industrializados y los del Sur Global como aquellos con menores niveles de desarrollo económico. Posteriormente se desarrollarán estas categorías de manera más extensa en el presente trabajo.

Asimismo, el capitalismo neoliberal se legitima a través de la falsa idea de que dentro de los seres humanos existe una propensión natural e inevitable al trueque, y, por lo tanto, construir una sociedad de mercado que se regula a sí mismo era un suceso inevitable en nuestra sociedad (Polanyi, 2017).

Este trabajo inicia de reconocer la situación en que los pequeños productores de alimentos de la región de América Latina viven, que es reproducido y sostenido por los mitos del capitalismo neoliberal.

Y precisamente, a partir de dicha situación, se han constituido propuestas y actores interesados en superar los problemas de la subordinación económica que padecen las pequeñas comunidades rurales, y han generado experiencias sólidas que los analistas han recuperado construyendo a su alrededor marcos referenciales, lo que me ha llevado a preguntarme lo siguiente:

¿Qué alternativas se han propuesto desde la academia para hacer frente a los problemas perpetuados por el sistema económico neoliberal capitalista que recaen en el sector de los alimentos?

Esta pregunta guía el presente trabajo, y se responde analizando dos alternativas específicas:

1. La estrategia de Comercio Justo.
2. Las propuestas de Economía Social y Solidaria (ESS).

Una vez que se analizan ambas alternativas, y después de que se identifica la principal diferencia entre ellas: que las propuestas de ESS se conforman de un discurso transformador dirigido a cuestionar el comercio tradicional, y el Comercio Justo no cuenta con el mismo alcance, se formula la siguiente pregunta:

¿Desde la perspectiva de la ESS, la práctica de Comercio Justo ofrece soluciones a los problemas de desigualdad del mercado de productos agrícolas latinoamericanos? Para después preguntar: ¿las propuestas ofrecen soluciones a los problemas de raíz?

A partir de esa pregunta fue posible contrastar la esencia transformadora que proponen ambas alternativas para hacer frente a la economía tradicional, lo que permitió la construcción del presente trabajo.

La Estrategia de Comercio Justo se basa en promover un intercambio comercial internacional “más justo” entre países productores de alimentos del Sur Global con países consumidores del Norte Global, comprometiéndose a respetar precios, formas de producción y características medioambientales sustentables.

A manera de resumen, el objetivo de la estrategia de Comercio Justo es de proteger a los productores de los vaivenes del mercado internacional asegurando un precio fijo por sus productos, logrando así, un comercio entre regiones más estable a las leyes de oferta y demanda.

A primera vista, el Comercio Justo parece ser una opción viable y transformadora. Sin embargo, esta tesis tiene como objetivo discutir que el Comercio Justo no cuenta con elementos suficientes para hacer frente a los problemas estructurales que viven los pequeños productores de alimentos de América Latina, ya que sus propuestas para aliviar las crisis de pobreza no se enfocan en cuestionar las formas en las que se produce y comercializa bajo el capitalismo neoliberal, sino en seguir reproduciendo el mismo sistema económico, limitándose a ser solo un paliativo, evitando cuestionar el problema de raíz.

El primer acercamiento que se tuvo con el Comercio Justo fue por curiosidad y con la idea de que era una alternativa viable, en el entendido de que promovería relaciones comerciales internacionales más justas. El trabajo fue complejizándose de tal manera que hubo necesidad de revisar otra alternativa, misma que debería comprender la economía desde una postura diferente, es decir, no reforzando relaciones comerciales injustas en la que una región se beneficia a costa de la otra.

La alternativa de Comercio Justo fue descartándose como una alternativa viable al comprender las siguientes problemáticas:

1. América Latina queda en desventaja como región productora frente a los países consumidores de Europa por la disparidad económica y de poder que existe en sus relaciones comerciales.
2. El sistema económico capitalista neoliberal está fundamentado en mitos y falacias que permitieron su expansión. No se basa en leyes naturales, por lo tanto, cuestionarlo para construir una sociedad más horizontal es necesario.

3. La situación de pobreza que los pequeños productores de alimentos viven es determinada por el valor que se le otorga al sector de los alimentos al considerarlo como de poco valor agregado, así como por beneficiar únicamente a la agroindustria.

El Comercio Justo no reconoce la problemática de los puntos recién mencionados, por lo tanto, continúa reproduciendo la misma relación comercial desigual que sostienen América Latina y Europa bajo el comercio tradicional; tampoco cuestiona las falacias que constituyen las políticas liberales; ni las razones estructurales que han relegado al sector de los alimentos a la pobreza y desigualdad.

Soluciones a las situaciones que el capitalismo neoliberal ha traído con su implementación no se van a encontrar en propuestas que no cuestionan los mitos en los que se sostiene, ni los elementos en los que se construye.

Esto se concluye a partir de un análisis cualitativo que se compone de una revisión bibliográfica de diversos teóricos que permiten reflexionar sobre el rol de América Latina en el comercio internacional, así como sobre falacias del liberalismo económico, y la situación de pobreza y desigualdad en el sector de los alimentos en América Latina.

A partir de dicho análisis, se hizo evidente revisar otra alternativa, una que contara con una lógica distinta lo que promete el comercio tradicional y el Comercio Justo. Bajo ese criterio fue que se seleccionó analizar los registros de las llamadas Economías Social y Solidaria, ya que estas evidenciaban que se construyen desde lo local y desde comunidades que dejan de lado la acumulación y persiguen otros objetivos, como la subsistencia.

Las propuestas de ESS ofrecen elementos que permiten cuestionar el sistema económico como lo conocemos. Estos no son fijos, sino que cambian y se ajustan obedeciendo a las necesidades de cada grupo o comunidad; no es una propuesta que se absolutice siguiendo ciertos lineamientos específicos, sino que cambia y evoluciona al perseguir la subsistencia y la vida.

La ESS, se revisó de igual manera desde una revisión bibliográfica y un análisis descriptivo que permite comprender lo que abarcan estas propuestas. Los

autores se seleccionaron por la diferencia en sus enfoques que permite se complementen. De dichos autores se rescataron elementos que componen a la ESS, y que se revisan por separado en el trabajo, dando énfasis a su carácter transformador de la economía tradicional. Asimismo, se tomaron ejemplos de comunidades que implementan dichos elementos para comprender como se viven desde un ambiente real.

Se podría pensar que la Economía Social y Solidaria se presenta en este trabajo como una opción que lo solucionará todo para el pequeño productor de la región de América Latina, sin embargo, no es así. Es una alternativa con mucho camino por recorrer, pero, que a diferencia del comercio tradicional y el Comercio Justo, sí cuenta con elementos transformadores que dan una visión distinta a lo que se conoce por economía.

Las propuestas de ESS aún están en construcción, y no son perfectas. Su finalidad no es de establecer soluciones inmediatas al sistema económico. Por lo tanto, tampoco es finalidad del presente trabajo brindar soluciones concretas a los efectos nocivos del sistema capitalista.

El presente trabajo tiene como finalidad servir como invitación a discutir dos alternativas que, a su manera, hacen frente al sistema económico actual, y que esto dé entrada a la reflexión sobre cómo nos relacionamos económicamente, así como de reflexionar a futuro sobre la construcción de alternativas económicas más solidarias y horizontales.

Dado que no se plantean soluciones concretas al sistema económico tradicional, sino que se pretende una reflexión impulsada por preguntas, en este trabajo no se estableció una hipótesis por comprobar. Seguir una lógica basada en preguntas permitió flexibilidad en el proceso de investigación, tanto al revisar el Comercio Justo como a las ESS.

Esta tesis inicia y se guía con preguntas, y concluye con más preguntas. Algunas de ellas se plantean en este mismo trabajo, y otras serán formuladas por el propio lector.

Asimismo, el trabajo se basa en una revisión bibliográfica, y en un análisis en su mayoría cualitativo. Sin embargo, cuando se analiza la estrategia de

Comercio Justo se revisan ciertos indicadores de la economía tradicional como el total de producción de los productos de alimentos que comercializa, así como el total de exportación.

Es importante aclarar que, aunque se utilicen dichos indicadores económicos, estos sirven como un medio para comprender cómo opera el Comercio Justo en la región de América Latina, y no para discutir la viabilidad de la estrategia.

Estos indicadores de economía tradicional se dejan de lado en el presente trabajo porque estos miden y pretenden la maximización de la ganancia económica. Por lo tanto, podrían utilizarse para medir el impacto de la economía tradicional, así como el de la Estrategia de Comercio Justo desde un entendimiento formal de la economía, sin embargo, no sirven para conocer el impacto de la ESS.

Esto porque las maneras de producir y comercializar de la ESS no se basan en los imperativos del capitalismo enfocado en la maximización de la ganancia económica. Su fin es de subsistir; producir lo necesario y comercializar de distintas maneras al mercado tradicional. Utilizarlos para comprender el impacto de la ESS, sería reproducir el mismo entendimiento de la economía tradicional.

Esta tesis se divide entonces en tres capítulos, formados cada uno por las tres grandes categorías que se trabajan:

1. El comercio tradicional
2. El Comercio Justo
3. La Economía Social y Solidaria

Los capítulos siguen ese orden con el propósito de primero comprender las falacias del mercado autorregulado y el rol de América Latina en el capitalismo neoliberal, con el objetivo principal de despertar el interés del lector por considerar otras formas de relacionarnos económicamente que no se basen en la verticalidad y en el beneficio de unos sobre los otros.

Después se revisa la segunda categoría y primera alternativa, la de Comercio Justo; se explica que, al tener aspectos similares a los del comercio tradicional, no se convierte en una alternativa suficiente. Al observar que no

pretende transformar la economía, se hizo necesario presentar una última categoría, aquella que tuviera aspectos transformadores, y, por consiguiente, fuera distinta al comercio tradicional y al Comercio Justo. Es por eso que se introduce a la Economía Social y Solidaria.

El primer capítulo, que se titula “Aspectos críticos del comercio tradicional basado en un capitalismo neoliberal”, se divide en dos partes. En la primera se cuestiona la lógica en la que se construye el liberalismo clásico, dando énfasis en cuestionar la viabilidad de un sistema de mercado que se regula solo. Concluyendo que los principios del liberalismo están fundamentados en componentes ficticios, por lo tanto, se considera un fracaso. Esto se argumenta en su mayoría de lo postulado por Karl Polanyi en su libro “La Gran Transformación”,<sup>3</sup> y se complementa de postulados provistos por Yanis Varoufakis<sup>4</sup> e Immanuel Wallerstein.

En la segunda parte se revisa la perspectiva latinoamericana, ya que al ser una región compuesta por países semi-periféricos y periféricos, se encuentran en desventaja dentro de la dinámica comercial internacional frente a aquellos países centrales con mayor grado de industrialización.

Para esta argumentación se van a revisar las propuestas de la CEPAL por Raúl Prébisch<sup>5</sup>, también los postulados generales de la Teoría de la Dependencia, y en específico lo propuesto por uno de sus teóricos, Ruy Mauro Marini<sup>6</sup>; por último, una visión más reciente será la de Sistema Mundo de Immanuel

---

<sup>3</sup> La primera edición del libro “La Gran Transformación” de Karl Polanyi se publica en 1944 en un contexto de guerra, lo que le permitió a Polanyi reflexionar sobre las consecuencias negativas del libre mercado que llevaron a un colapso en la sociedad. Para este trabajo se utiliza la tercera edición en español publicada en 2017.

<sup>4</sup> Yanis Varoufakis es un economista griego que sirvió como ministro de finanzas por unos meses del año 2015. Para este trabajo se tomó información de su libro: “Economía sin corbatas” en el que a través del ejercicio de explicarle a su hija grandes concepciones de economía logra responder de manera sencilla y completa diversas cuestiones económicas de la actualidad.

<sup>5</sup> Para los postulados de Raúl Prébisch se recopiló información de trabajos de diversos autores: principalmente de los siguientes dos: Esteban Pérez Caldentey, Osvaldo Sunkel y Miguel Torres Olivos (2012) Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico y de Claudio Katz (1989) Intercambio desigual en América Latina.

<sup>6</sup> Ray Mauro Marini fue uno de los autores de la Teoría de la Dependencia en su vertiente marxista. Para el presente trabajo se recopiló información de un fragmento su libro “La dialéctica de la dependencia”, publicado originalmente en 1973. El fragmento se consultó de una antología de Ray Mauro Marini publicada por CLASCO a cargo de Carlos Eduardo Martins.

Wallerstein<sup>7</sup>. Estos autores se revisan con la intención de comprender la compleja realidad socioeconómica en la que América Latina se encuentra envuelta y que es responsable de su nivel de dependencia con países considerados desarrollados, así como del comercio desigual e injusto que sostiene con los mismos.

Esto se apoyará de una tabla que incluye la diferencia de productos de América Latina comercializa con la Unión Europea, al ser productos por un lado de procesos productivos periféricos con procesos productivos centrales.

Por último, en este primer capítulo también se revisará el impacto del capitalismo neoliberal en el sector de los alimentos de América Latina, el cual ha sido condicionado a ser una región semiperiférica y periférica proveedora de materias primas para los países de centro.

Asimismo, al ser el ser un sector de poco valor agregado y poca tecnología, se encuentra en desventaja en la dinámica del comercio internacional, lo que implica consecuencias sociales para la población rural campesina de América Latina.

Una vez que se desmiente el mito bajo el que se construye la lógica liberal y la complejidad de la situación de los productores de alimentos en la región de América Latina, se pasará a revisar la primera alternativa que pretende hacer frente a esta situación la alternativa de Comercio Justo y que compone al segundo capítulo: “Estrategia Internacional de Comercio Justo”

Para el análisis de este capítulo se tomaron como base las organizaciones *Fairtrade International* y *la World Fairtrade Organization*, que por su presencia y expansión en el mundo constituyen una de las redes más importantes de Comercio Justo.

El análisis incluye los antecedentes del movimiento de Comercio Justo, así como las funciones de cada una de las organizaciones. Asimismo, se revisa y contrasta la perspectiva de los países productores de América Latina (que se

---

<sup>7</sup> Los postulados de Wallerstein fueron recopilados en su mayoría de dos libros: 1. Análisis del Sistema-Mundo una introducción, publicado por primera vez en 2004 y se utiliza la cuarta edición publicada en 2017; 2. El capitalismo histórico. Publicado por primera vez en 1983, para este trabajo se utiliza la octava edición publicada en 2016. Asimismo, del trabajo de Carlos Antonio Aguirre Rojas (2013) Immanuel Wallerstein. Crítica del Sistema-Mundo capitalista

compone de países periféricos y semiperiféricos, y que además componen una de las regiones del Sur Global), así como los países consumidores de Europa (que se componen de países de Norte Global y centrales).

Para comprender el rol de productor de alimentos de América Latina se toma como ejemplo la realidad de los productores de banano de Ecuador, así como la de los productores de café la región de América Latina, al ser los principales productos que se comercializan desde el Comercio Justo. Dando énfasis al rol asignado de agro exportador, y lo que esto implica en un contexto económico neoliberal que le da mucho poder a la agroindustria a costa del bienestar de los pequeños productores.

El segundo capítulo termina con un análisis de los alcances y limitantes de esta estrategia. Dicho análisis se realiza desde una perspectiva crítica, en donde se determina que el Comercio Justo no ofrece soluciones viables para transformar el sistema.

Por último, el tercer capítulo está dedicado a revisar las propuestas de “Economía Social y Solidaria”. El capítulo inicia con los postulados de los siguientes tres promotores de ESS: José Luis Coraggio,<sup>8</sup> Paul Singer<sup>9</sup> y Luis Razetto<sup>10</sup>. Es importante señalar que al ser una estrategia en consolidación, cada uno de dichos autores ofrece una perspectiva diferente de lo que se entiende por economía social. Es por eso que se seleccionaron, con la intención de que funcionen como una introducción al tema y que sus propuestas se complementen.

Una vez presentados los elementos que componen a la ESS a través de los autores más representativos, el capítulo pretende profundizar en el tema revisando

---

<sup>8</sup> José Luis Coraggio es un economista argentino que se ha dedicado a la promoción de la ESS desde la academia. Actualmente es Director Académico de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Principalmente se recopiló información de su libro titulado: El trabajo antes que el capital publicado en el año 2011.

<sup>9</sup> Paul Singer fue un economista nacido en Austria y radicado en Brasil. Sirvió como Secretario de Estado de Economía Solidaria de Brasil. Se recopiló información de la publicación titulada: La economía social desde la periferia, en donde plantea su propuesta de economía social basada en la autogestión publicada en 2007 a cargo de José Luis Coraggio.

<sup>10</sup> Luis Razetto es procedente de Chile y es promotor de la Economía de Solidaridad basada en la vertiente cristiana de Economía Social de América Latina. Se recopiló información de la publicación titulada: La Economía Social desde la Periferia publicada en 2007 a cargo de José Luis Coraggio, en donde presenta su propuesta basada en incrustar el valor de la solidaridad en toda actividad económica.

algunos elementos por separado, incluyendo ejemplos de cómo se vive dicho elemento en comunidades reales de América Latina de la actualidad, los cuales, en su mayoría se implementan en comunidades indígenas.

El capítulo termina con un análisis de las posibilidades que tienen las propuestas de ESS de transformar la economía partiendo de la compleja realidad que América Latina vive, así como de las limitantes que estas propuestas tienen al coexistir con el capitalismo neoliberal como hegemónico y absoluto.

Las propuestas de ESS no solo pretenden funcionar como una solución discursiva superficial a los efectos perjudiciales del capitalismo neoliberal en la región de América Latina, ni se limita a solo transformar el sector de los alimentos en apoyo al pequeño productor, sino que sus propuestas se basan en cuestionar cómo producimos, comercializamos, vendemos y consumimos cualquier producto; así como en cuestionarnos qué valores incluimos en nuestras prácticas económicas.

De esa manera, la intención fundamental del presente trabajo habrá sido cumplida: el conocimiento de las propuestas académicas respecto a las prácticas en el mundo –especialmente en Latinoamérica–, sobre las alternativas a un comercio abusivo que históricamente ha empujado a las sociedades agrícolas a la subordinación y la lucha por la existencia.

# **Capítulo 1: Aspectos críticos del comercio tradicional basado en el capitalismo neoliberal**

## **Introducción capitular**

En este capítulo se revisan algunos de los aspectos del actual sistema económico que han sido sujetos a críticas y cuestionamientos por los efectos perjudiciales que ha generado en la sociedad.

Es fundamental cuestionar dichos aspectos desde el primer capítulo del presente trabajo para lograr sensibilizar al lector sobre los mitos de los beneficios económicos de dicho sistema, así como de las falsas promesas que han hecho a la sociedad, y que esto lleve a la aceptación y reconocimiento sobre la urgente necesidad de repensar en formas de relacionarnos económicamente que sean más incluyentes.

Es por eso que, de manera específica, se observan sus efectos en el sector agrícola, por ser el que mayormente ha sido perjudicado y excluido de los beneficios del sistema económico y que innegablemente juega un papel importante en la economía mundial y muy particularmente en la de las sociedades latinoamericanas.

Para argumentar lo anterior se analizarán postulados críticos desde la implementación y expansión de un sistema de mercado basado en políticas liberales que le dieron mayor solidez al sistema de producción capitalista, y cuyas características han construido algunos aspectos de su faceta neoliberal como la conocemos en la actualidad.

Para realizar dicho análisis, se tomarán elementos de Karl Polanyi, quien en una de sus obras más importantes “La Gran Transformación”, cuestiona características inherentes del liberalismo económico clásico que sirven como base para cuestionar al neoliberalismo actual. Revisando distintos contextos es posible rescatar categorías que permiten comprender el sistema económico contemporáneo, y que el autor, desde los distintos elementos que maneja, lo considera como fracaso.

De las apreciaciones de Karl Polanyi se tomaron categorías que permiten cuestionar las falacias del mercado autorregulado, el cual fue originado e impulsado en Gran Bretaña consolidándose en el siglo XIX. Por lo que los aspectos que Polanyi analiza se basan en sucesos y experiencias europeas. Sin embargo, brinda elementos que permiten desmentir los postulados bajo los que se construye y expande la economía liberal.

Ahora bien, para comprender de manera integral al sistema económico, y el lugar que han tenido los países con mayor desventaja en la dinámica comercial, como lo son los de América Latina, se tomarán las categorías de Sistema Mundo Moderno de centro - periferia, propuestas por Immanuel Wallerstein. Asimismo, para ampliar esta perspectiva se tomarán otros puntos postulados por la Teoría de la Dependencia para comprender las condicionantes que supone en el crecimiento de las regiones periféricas el ser dependientes de los países del centro.

El presente capítulo se dividirá entonces en tres partes, en la primera se revisarán aspectos del mercado precapitalista liberal, en donde no existía la lógica de acumulación capitalista, sino que se buscaba la subsistencia de las comunidades. Para esto se toman los principios económicos identificados por Karl Polanyi en las sociedades precapitalistas, los cuales sirven como argumento para cuestionar el sistema de mercado, y que, además son la base de los principios con los que se rige la Economía Social y Solidaria.

Además, se revisa como en las mismas sociedades precapitalistas los mercados se implementaron siguiendo una lógica de subsistencia, y no como una institución autorregulada siguiendo la supuesta condición inherente del ser humano al trueque e intercambio.

En la segunda parte se analizarán aspectos críticos que conforman al liberalismo económico, con la intención de desmentir aspectos que giran alrededor del sistema económico de la actualidad. Los elementos por analizar son tomados principalmente del trabajo Polanyi, y se complementan con algunos argumentos de Immanuel Wallerstein y Yanis Varoufakis.

Por último, en la tercera parte se analizará el contexto latinoamericano, y algunos postulados que permiten comprender por qué la región sufre en mayor medida los efectos perjudiciales del sistema económico.

Para esto se revisará primero la influencia de la CEPAL y Raúl Prébisch sobre los términos de intercambio desiguales y después se pasa al aporte sobre la Teoría de la Dependencia, por último, pasaremos a comprender dicha dependencia desde el trabajo de Immanuel Wallerstein y la teoría del Sistema Mundo Moderno.

Además, en este tercer apartado se revisa la implementación y las consecuencias de las políticas neoliberales desde el contexto latinoamericano que permita una visión más clara del sistema económico actual en su versión neoliberal.

Por último, una vez que se comprenden los postulados de dependencia e intercambio desigual se revisarán dichas desigualdades aterrizadas en el sector agrícola, el cual por sus características inherentes al sector ha sido excluido de los beneficios del sistema económico.

### **1.1. Aspectos a cuestionar sobre el sistema económico liberal capitalista**

El objetivo de este apartado es cuestionar aspectos que conforman al liberalismo económico, ya que estos se posicionan como verdades absolutas e irrefutables que permiten la hegemonía del capitalismo neoliberal.

Arturo Escobar postula lo siguiente: “las nociones de economía, mercado y producción son productos históricos. Su historia puede estudiarse, su genealogía puede delimitarse, y sus mecanismos de verdad y de poder pueden revelarse” (Escobar, 2007 , pág. 108). Eso es precisamente lo que se pretende, comprender que es posible cuestionar el origen de los postulados clásicos de economía retando la manera rígida en la que aceptamos el sistema económico y sus efectos perjudiciales. Y tal vez, así, sea posible iniciar a pensar en mejores formas de relacionarnos económicamente.

### **1.1.1 Características del mercado precapitalista liberal**

Es importante reconocer que el intercambio de mercancías ha existido desde las antiguas civilizaciones por una necesidad de subsistencia y este no tenía como fin la ganancia económica y su máxima acumulación. Esta observación se hace con la intención de sensibilizar sobre las múltiples posibilidades que existen dentro de la organización económica general. No porque el actual modelo hegemónico sea el del capitalismo neoliberal, se elimina la posibilidad de considerar otras formas más incluyentes.

Por ejemplo, previo a la implementación del dinero, una forma de intercambio que se desarrolló fue el trueque, en que el intercambio era producto/servicio por otro producto/servicio, con esto, lograban asegurar alimento. Con el trueque no se buscaba una ganancia económica, sino como se mencionaba, la subsistencia y una convivencia sana entre los miembros de las comunidades. (Artieda-Rojas, Andrade, Espinoza, & Tirado, 2017).

Desde un análisis descriptivo general se explica que el sistema del trueque comenzó a presentar deficiencias cuando la gama de productos intercambiables se amplió y no se pudo sostener una economía compleja. Las deficiencias lograron ser resueltas con la implementación del dinero, con el fin de contar con un único medio de transacción para adquirir bienes y servicios (Ídem).

Durante la mayor parte de la historia, la riqueza no se utilizaba para generar más riqueza o para aumentar la producción de un bien; por ejemplo, en la edad media, en su etapa premoderna, la producción era constante, y, sin embargo, los nobles gastaban sus ganancias en banquetes o torneos, no se buscaba expandir el mercado. La noción de que los beneficios deben reinvertirse para generar más producción se establece con el capitalismo, en la modernidad. Por lo que cualquier gasto que no generara mayor productividad no era capitalismo (Harari, 2016).

Por otro lado, Karl Polanyi hace una distinción histórica del intercambio económico. Él retomó de trabajos de antropología económica, los siguientes cuatro principios que regían a la sociedad previo a la implementación de la sociedad capitalista y el mercado autorregulado: 1. el principio de reciprocidad; 2. redistribución, 3. economía doméstica, y 4. trueque e intercambio.

Por reciprocidad Polanyi se refiere a los intercambios simétricos entre grupos de la sociedad basados en la confianza de que, al entregar un bien, se recibiría otro. Estos intercambios no necesariamente se daban al mismo tiempo, sino que se podían equilibrar con el tiempo; la redistribución de bienes significa almacenar y distribuir los bienes entre los miembros que conforman la sociedad, lo que requiere de centralización de poder, que su grado depende de las características del régimen político específico; la economía doméstica se basa en el sustento al interior del grupo, en que la autarquía –la capacidad de abastecerse de recursos propios– era una característica necesaria para que la economía doméstica se llevara a cabo (Polanyi, 2017, págs. 104-116).

El principio de economía doméstica fue retirado en los trabajos posteriores de Polanyi, quedando solo tres principios: reciprocidad, redistribución y trueque e intercambio.

Estos principios económicos se basan en trabajos antropológicos empíricos definidos desde un entendimiento sustantivo de la economía, la cual se refiere a aquella que surge por el proceso instituido de interacción del hombre en su medio. A diferencia de la definición formal de la economía –escuela neoclásica–, la cual se basa en la escasez y en la que sus propuestas son a priori<sup>11</sup> (Nettel Diaz, 1993).

Los principios económicos identificados por Polanyi sirven para comprender las diversas formas en las que se institucionaliza la economía. La reciprocidad se institucionaliza a través de la simetría en el intercambio, la redistribución a través de la centralidad, y el trueque a través de la creación de un mercado basado en precios. El proceso de institucionalización de la economía es el proceso que da unidad y estabilidad a la actividad económica (Polanyi, 1957).

Los principios económicos de reciprocidad, redistribución y trueque no significan diferentes etapas de desarrollo, sino que se presentan de diversas formas dependiendo de la sociedad estudiada. Los principios se presentan de

---

<sup>11</sup> Los conceptos de economía formal y sustantiva forman parte de un debate extenso de Antropología económica. Polanyi era un partidario de la postura sustantiva y con su trabajo se convirtió en uno de los mayores exponentes de dicha postura.

forma simultánea en diferentes grados, y tal vez alguna se presenta de manera dominante, sin embargo, no es absoluta (Ídem).

La variedad de formas en las que se presentan los principios económicos es otro elemento que compone al entendimiento de la economía sustantiva, y reconoce que cada economía es diferente, esto a diferencia del entendimiento de economía formal que postula que la teoría neoclásica es aplicable y beneficiosa para todas las sociedades.

Otro argumento de Polanyi, que de igual manera se basa en un entendimiento sustantivo, es que, la economía se construye a través de la interacción del hombre y su medio, por lo tanto, no se puede separar la economía de otras instituciones no económicas, sino que las partes que la constituyen son interdependientes. Por lo tanto, la economía está incrustada en la vida social (Ídem).

El concepto de “incrustado”, “imbricado”, o “subsumido” es una traducción del concepto de: “*embeddedness*”, introducido por Polanyi; este se refiere a que la economía, antes de la implementación de las políticas liberales, estaba en un mismo plano que otras instituciones de la vida social como la religión, las relaciones familiares, la cultura y la política. No había una separación evidente entre ellas (Molina & Valenzuela, 2006).

Cuestionar el origen de los mercados locales, entendidos como el punto de venta o trueque desde estudios antropológicos es también un tema importante en el trabajo de Polanyi. Esto porque la economía ortodoxa, y en específico lo propuesto por Adam Smith sobre el supuesto “Hombre Económico”, postula que el hombre tiene en su esencia una propensión inevitable al trueque y al intercambio, y por lo tanto a ocupaciones lucrativas (Polanyi, 2017, págs. 104-128).

Dicha propuesta se extendió y tomó fuerza en el pensamiento de los economistas en el siglo XIX, lo que dio lugar a que se fortaleciera los postulados de la economía liberal legitimados como un paso siguiente lógico en la evolución de la economía (Ídem).

Los postulados económicos ortodoxos postulan la propensión al trueque como punto de partida del hombre económico, lo cual lleva al surgimiento de los

mercados locales y a la división de trabajo, lo que lleva a extensión del comercio hasta ser de larga distancia. Sin embargo, Polanyi propone que lo primero que sucede es asegurar la subsistencia, lo que puede resultar en un comercio a larga distancia, pasando después naturalmente a una división de trabajo determinado por la diferencia de localización (Ídem).

El comercio a larga distancia puede entonces propiciar la creación de un mercado como punto de intercambio donde se dé lugar a trueque, y puede o no darse alguna negociación o regateo. Aunque exista la negociación o el regateo, la motivación principal era la subsistencia. Por lo tanto, el hecho de que haya mercados no significa que exista una sociedad de mercado motivada por la máxima acumulación (Ídem).

La predilección del hombre a trocar, dice Polanyi, se basó en estudios dentro de un periodo analizado muy breve, dejando de lado el estudio del hombre primitivo y las sociedades económicas más antiguas, que es cuando se identifican los principios de reciprocidad, redistribución y economía doméstica en equilibrio y dentro de la vida social, y, por lo tanto, su principal fin no era la ganancia económica. Dichos principios sucedían aislados o simultáneamente dependiendo de la sociedad estudiada, pero siempre incrustados en la vida social (Ídem).

Polanyi identifica que fue Max Weber el primer analista social que reprochó el hecho de dejar de lado el estudio de las economías primitivas por considerarlas incivilizadas y poco relevantes para comprender las sociedades del presente periodo. Los estudios antropológicos a partir de lo propuesto por Weber, ya tomando en cuenta las sociedades primitivas como punto de partida, arrojaron que la “[...] la economía del hombre está sumergida en sus relaciones sociales” (Polanyi, 2017, pág. 107). Esto significa que se actúa para proteger su posición social, sus aspiraciones y sus activos sociales.

Los mercados, específicamente de Europa Occidental evolucionarían después en mercados internos y nacionales, lo cual desde la óptica ortodoxa sucedió también de manera orgánica. Polanyi postula que fue la intervención del Estado través de las políticas mercantilistas lo que permitió dicha evolución (Ídem).

El siguiente paso de la evolución de los mercados desde la ortodoxia económica es la creación del mercado autorregulado, que, de igual manera, Polanyi argumenta no surgió de manera orgánica, sino que es además es una falacia. En el siguiente apartado de este capítulo se revisarán con más detalle estos argumentos.

Considero que lo más importante del aporte de Polanyi sobre las sociedades precapitalistas es su estudio y entendimiento a partir de la definición sustantiva de la economía. Polanyi al retomar el estudio de las formas de organización primitivas basado en evidencias empíricas logra desmentir ciertos mitos en los que se basa la economía liberal.

Se logró desmentir en este apartado la separación de la vida económica de la vida social y también la propensión del ser humano al trueque y a la ganancia como una característica inevitable e inherente a su condición humana.

La evidencia empírica sugiere que nunca antes se apreció esta separación; llama la atención el respaldo que tuvo el liberalismo al ser implementado con éxito, y no solo eso, sino que también la implementación del neoliberalismo años más adelante, y de lo cual profundizaremos más.

Y, por último, identifica los principios de integración económica que sí surgen de manera orgánica resultado de la interacción del ser humano con su entorno. Los principios de reciprocidad, redistribución e intercambio son una parte importante de este trabajo, ya que son la base para construir y pensar alternativas económicas.

Más adelante volveremos a eso, sin embargo, para este punto, ya es posible observar de manera clara que las formas de relacionarse económicamente del ser humano no necesariamente estaban basadas en la ganancia económica, sino que se institucionalizaron durante gran parte de la historia siguiendo otros principios de sobrevivencia.

### **1.1.2 La perspectiva crítica del mercado autorregulado de Polanyi, Wallerstein y Varoufakis**

Karl Polanyi define a la economía del mercado autorregulado de la siguiente manera:

Un sistema económico controlado, regulado y dirigido por los precios del mercado; el orden en la producción y en la distribución de bienes se confía a ese mecanismo autorregulador. Una economía de ese tipo se basa en la expectativa de que los seres humanos se comporten de manera apropiada para alcanzar las máximas ganancias monetarias. Presupone la existencia de mercados en los que el suministro de bienestar disponibles a un precio determinado será igual a la demanda de ese mismo precio. Esa economía, igualmente, presupone la presencia del dinero, el cual funciona como poder de compra en manos de sus propietarios (Polanyi, 2017, p.129).

Es fundamental señalar que tal economía de mercado pretende la autorregulación. Como su nombre lo indica, el mercado autorregulado se referiría así a generar un sistema capaz de organizar la vida económica sin ninguna intervención de agentes fuera de los comerciantes, creando así un mercado libre que se rige por medio de la ley de la oferta y la demanda. Sin embargo, Polanyi establece que dicho modelo es una utopía, ya que la intervención de una instancia superior que observe vigile y modere el comportamiento de los propios actores de dicha institución era inevitable, ya que la autonomía absoluta lastimaría al tejido social. Sobre esto último, Polanyi postula lo siguiente:

Semejante institución (el mercado autorregulado) no podría haber existido en ninguna época sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad; habría destruido físicamente al hombre y transformado su ambiente natural en un páramo. La sociedad adoptó providencias para protegerse, pero cualquiera de esas medidas dañaba el mercado autorregulado, desorganizaba la vida industrial y así, ponía en peligro a la sociedad en otro sentido (Polanyi, 2017, pág. 65)

Polanyi establece que los mercados en pos de la ganancia y la lucha por un mercado que se regula a sí mismo se expandieron y se formaron de la mano del capitalismo. Esto resultaba para la sociedad algo totalmente nuevo.

Por lo tanto, los efectos que traerían un mercado autorregulado eran desconocidos. Al final, el mercado autorregulado fue responsable de que toda la sociedad girara alrededor de los precios establecidos por la ley de oferta y la demanda, por lo tanto, afectando directamente a los ingresos de las personas.

Paradójicamente, una de las características que definen al mercado autorregulado es la no intervención y sin embargo, en los inicios del liberalismo económico fue el Estado quien lo creó y lo impulsó; esto lo demuestra Polanyi con el ejemplo del mercado de algodón, considerado como la industria líder del libre mercado inglés, ya que esta recibió subsidios tanto a la exportación como a los salarios, apoyos sin los cuales la ley de la oferta y la demanda del producto no hubieran podido sustentarse (Polanyi, 2017, pág. 199).

El libre mercado significó efectos negativos en la calidad de vida de las personas y en el tejido social, por lo que naturalmente surgieron formas de protección para mitigar los efectos de éste. Así, ya que el mercado autorregulado no aseguraba el bienestar de todas las personas, se necesitó de un tipo de intervención por parte del Estado, que por un lado buscaba impulsar la industria, y por el otro, impulsaba programas sociales para proteger a la sociedad de situaciones de pobreza (Ídem).

Continuando con Polanyi, otra falacia con consecuencias sociales que identifica en el mercado liberal se encuentra entre el propio manejo de sus componentes. El sistema de producción capitalista se conforma de tres elementos: el trabajo, el cual se refiere a la mano de obra que se encarga de producir un bien; la tierra, refiriéndose a los recursos necesarios para la producción de un bien; y, por último, el dinero, el medio de intercambio para comercializar dichos bienes. Estos tres elementos se transformaron en mercancía cuando se incorporaron al sistema económico y su valor comienza a ser sujeto a la ley de oferta y demanda, por lo que se les asigna un precio de venta (Polanyi, 2017, págs. 129-136).

Polanyi postula que dichos elementos no pueden ser considerados como mercancía: el trabajo es una actividad humana perteneciente a la vida; la tierra es otro nombre que se le da a la naturaleza, y finalmente, el dinero es un símbolo de poder de compra y una construcción social. Por lo tanto, dichos elementos convertidos en mercancía por los defensores del liberalismo económico son ficticios y desvirtúan sus características como bienes humanos (Ídem).

En la actualidad, bajo el modelo neoliberal, escuchar las referencias a los elementos de trabajo, tierra y dinero en función del sistema de producción capitalista es tan común, que no alcanzamos a concebir que se ha disociado el elemento de su verdadera esencia y lastima verlo como un medio para la ganancia económica. Observemos cómo se ha agotado la naturaleza al verla como una fuente de recursos al servicio de los humanos; al ser humano se le ha deshumanizado cuando su valor se basa en su productividad y se le convierte en un elemento fluctuante del mercado autorregulado. Y el dinero ha pasado de ser un medio para facilitar un intercambio de bienes a ser un fin en sí mismo, por lo que, quien logró acumular más, será merecedor de respeto.

Las falacias del mercado autorregulado que postula Polanyi son muy valiosas porque permiten construir la base para iniciar a cuestionar el mercado capitalista en su fase neoliberal actual. Para que esta base quede más sólida continuaremos reforzando los argumentos ahora con lo postulado por Immanuel Wallerstein, para después pasar a lo postulado por Yanis Varoufakis, quienes también confirman la falacia del mercado libre y autorregulado.

Immanuel Wallerstein establece que el libre mercado y los beneficios que este promete puede funcionar como ideología, pero nunca será una realidad, ya que un mercado genuinamente libre sería imposible la acumulación incesante de capital –característica que define al capitalismo liberal– (Wallerstein, 2017, pág. 43).

Un mercado completamente libre implicaría la circulación irrestricta de todos los factores de producción, un gran número de compradores y vendedores y que además se tuviera acceso a la información de todos los costos de producción. En este escenario, los compradores pueden regatear con los vendedores hasta que

no exista ganancia, este escenario suena imposible en el actual sistema económico (Ídem).

Por otro lado, Wallerstein postula que el Estado ha sido un actor clave para alcanzar la acumulación de capital que el propio sistema permite para lograr su expansión, al permitir que los capitalistas se apoyen de los aparatos del Estado para su beneficio (Wallerstein, 2016, págs. 37-46).

Wallerstein coincide también con los análisis sobre cómo son inevitables los efectos del mercado autorregulado que dañan a la sociedad, así como las políticas de intervención que se establecen para la defensa propia de la sociedad que sufre de los efectos sociales perjudiciales del mercado.

Por lo tanto, no es posible que exista un mercado que se regule a sí mismo. Y pese a las evidencias históricas, las defensas del libre mercado a través de las políticas neoliberales en la actualidad aún existen, y sobre las cuales volveremos posteriormente.

En la misma línea de discusión, el economista Yanis Varoufakis postula algo similar al establecer que la sociedad de mercado comienza cuando se comercializan los factores de tierra, trabajo y herramientas, es decir, las bases del capital. Dicho proceso de transformación de los factores de producción comenzó en Gran Bretaña cuando los terratenientes despojaron a los siervos y los sustituyeron por ovejas con la intención de impulsar en el mercado internacional la industria del algodón en la revolución industrial, creando así a la clase obrera. (Varoufakis, 2015). El autor continúa hablando de la creación de una “sociedad de mercado”. Con esto se refiere a la sociedad que se caracteriza por regir sus relaciones a través de la lógica impuesta por los mercados; postula que previo al establecimiento del capitalismo se vivía en una sociedad “con” mercados, y no a una sociedad “de” mercados.

Polanyi postula algo similar cuando establece que la economía estaba incrustada a la vida social. Previo a la implementación de las políticas liberales, los mercados y el sistema económico funcionaba como un accesorio de la vida económica; existía una sociedad con mercados.

Conforme se iba estableciendo una sociedad caracterizada por la lógica dictada por los mercados, en donde todo se volvía mercancía y se le asignaba un precio de compra-venta, sucedía que, a la vez, se “desincrustaba” la economía de la sociedad y se iba implementando el mercado autorregulado, o una sociedad de mercados (Polanyi, 2017).

El término de “desincrustamiento” es utilizado por Polanyi para referirse a la separación de mercado de la sociedad. Es decir, la lógica de las necesidades sociales ya no determina el funcionamiento de la economía mercantil, sino que, a través del capitalismo liberal, a partir de dicha separación, todos los aspectos que conforman una sociedad pasan a estar sometidas al mercado. En otras palabras, el capitalismo liberal, respaldado de las teorías clásicas económicas, buscan lograr el desincrustamiento, bajo la promesa de un progreso económico.

Basándonos en lo postulado por Polanyi, Wallerstein y Varoufakis sobre la falacia del mercado autorregulado, podemos concluir que el desincrustamiento de la economía, aunque intentada, no es del todo posible, pero en ese intento, como mencionábamos, se ha vuelto responsable de una gran inestabilidad en el tejido social.

Algunos sectores se han visto más afectados que otros con la implementación de las políticas liberales y el desincrustamiento de la economía de la vida social. El sector agrícola es uno de los que ha sido más afectado, en especial los pequeños productores de las regiones consideradas “menos desarrolladas”, como lo es la región de América Latina. Es por eso que en el próximo apartado revisaremos la situación de desigualdad en la que el sector agrícola de América Latina se encuentra por producir alimentos considerados de “poco valor agregado” y comercializarlos en el mercado internacional.

## **1.2 Aspectos a cuestionar sobre el intercambio internacional desigual y sus efectos sociales en la agricultura latinoamericana**

Dado que ya se revisaron algunos argumentos que cuestionan la implementación del liberalismo capitalista en cuanto a sus componentes elementales y las consecuencias sociales de ellos, ahora es importante tomar en cuenta algunos

aspectos de la dinámica de intercambio comercial internacional de bienes, en donde regiones extensas, como América Latina, se encuentran en desventaja desde el momento en que se incorporan al comercio internacional por comercializar productos alimentarios, perpetuando así un intercambio desigual e injusto.

### **1.2.1 El contexto Latinoamericano.**

El comercio entre naciones, desde la modernidad, se ha caracterizado por darse en condiciones desiguales entre los países que comercializan. Al hacer una revisión histórica es inevitable ver la influencia de aquellos países con mayor poder sobre aquellos países en desventaja. Esto se puede observar desde la colonia y aún en la actualidad en la región latinoamericana.

Vale señalar que el régimen colonial es un sistema económico social que duró aproximadamente tres siglos y que muchos de sus rasgos aún perduran en la vida social y económica presente; rodeado además de aparatos simbólicos perjudiciales para el desarrollo pleno de la región, como lo son el racismo, el clasismo y la naturalización de la desigualdad económica.

En los tiempos de la colonia, la forma de expansión económica y su influencia era fundamentalmente a través de la fuerza que se basaba en la esclavitud y el sometimiento de los pueblos originarios para el abastecimiento de recursos de sus territorios. Aunque en la actualidad el sistema económico se ha complejizado involucrando de manera más directa a los países que conformarían a la América Latina, aún se pueden ver rasgos de sometimiento sobre países en desventaja, bajo formas que son más sutiles y de cierta manera legitimadas.

América Latina ha sido una región que históricamente se le ha puesto en desventaja comercial. Pero, ¿qué aspectos se toman en cuenta para determinar que el comercio es desigual? Aunque las formas son muy amplias, existen teóricos que han puesto en evidencia algunas maneras de sometimiento en el comercio internacional. Se revisará brevemente algunas de estas aportaciones con la intención de tener un panorama más amplio de lo que significa que el comercio sea desigual, o injusto.

El comercio internacional se ha legitimado a través de las teorías clásicas. Por un lado se identifica la teoría de la “ventaja absoluta” de Adam Smith, la cual postula que los países deberán exportar aquellas mercancías en las que su producción sea más eficiente y por otro lado, la teoría de las “ventajas comparativas” del economista David Ricardo, que dice que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de un bien, este podrá beneficiarse y participar en el comercio internacional al enfocarse en algún producto en el que cuente con ventaja relativa en relación con otro país (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

Dichas teorías han sido tomadas en cuenta para el estudio de la economía internacional y han sido complementadas con más propuestas. Sin embargo, también han sido sujetas a críticas. Una crítica importante a los argumentos tradicionales de las teorías clásicas de comercio internacional fue la postulada por Raúl Prébisch, economista argentino, quien decía de manera general que esos modelos no eran aplicables a las condiciones de todos los países. Establecía que dichas teorías, y sus derivaciones, no consideraban las asimetrías de poder que existen en lo interno y externo de los países; el nivel de rezago del desarrollo y las estructuras socioeconómicas de cada país (Pérez Caldentey, Sunkel, & Torres Olivos, 2012).

### **1.2.2 La explicación de Prébisch y la CEPAL**

Raúl Prébisch, trabajando como fundador de la Comisión para América Latina y el Caribe (CEPAL), identificó que existían términos de intercambio desiguales en la región de América Latina, refiriéndose a que los productos que exporta la región, al ser principalmente primarios, tienden a tener menos valor –por su naturaleza y por la caída de precios en dichos productos–, que aquellos que exportan las regiones de los países industrializados. Consecuentemente, la región de América Latina cada vez tenía que exportar más producto para poder adquirir el mismo valor que importaba de los países industrializados (CEPAL, 2012).

A dichos países industrializados, que son los que concentran el mayor poder económico, industrial y comercial se les nombró países centrales; se

constituyen como hegemónicos al concentrar plusvalía en el intercambio con los países menos poderosos, a los que se les nombró países periféricos; tal relación se basa en un intercambio desigual.

Prébisch enfatizaba así que el intercambio comercial se basaba en una división del trabajo en que los países del centro se dedican a exportar bienes industriales que implican mayor tecnología, por lo que estos acaparaban el progreso tecnológico. Los países de la periferia, por el otro lado, exportan productos primarios los cuales no necesitan de una tecnología, y por lo tanto no cuentan con progreso tecnológico (Pérez Caldentey, Sunkel, & Torres Olivos, 2012).

El reconocer el deterioro de los términos de intercambio significa que a las mercancías se les asigna un valor distinto con base en su nivel productivo. Es decir que, a mayor nivel de productividad, es mayor la retribución, por lo tanto, los productos agrícolas y primarios, son naturalmente menos valiosos (Katz, 1989).

Es por eso que la estrategia de Raúl Prébisch y la CEPAL, propuesta en la década de 1940 se basaba en industrializar a la región de América Latina por medio de inversión manufacturera, y así poder comercializar productos en las mismas condiciones que las potencias comerciales (Ídem).

El enfoque del trabajo de Prébisch cambió con el paso de los años; en la década de los setenta atribuía el intercambio desigual a la desigual distribución del ingreso y la concentración de la propiedad agraria, por lo que buscaba entonces soluciones que involucraran los aspectos mencionados. Para la década de los ochenta, se enfocó en el análisis de la distribución del excedente en la región de América Latina y su propuesta se basaba en el fomento de la Cooperación Internacional (Ídem).

El trabajo de Prébisch sobre la teoría de los términos de intercambio desiguales y la estrategia postulada por él junto a la CEPAL<sup>12</sup> para hacer frente a

---

<sup>12</sup> La Comisión Económica para América Latina, se ha consolidado desde su formación en 1948, como creadora de análisis emanados desde la propia realidad Latinoamericana. Junto a Raúl Prébisch, quien de manera inicial propondría el esquema Centro-Periferia, colaborarían los economistas Aníbal Pinto, Aldo Ferrer, Celso Furtado entre otros latinoamericanos, para crear el llamado “Estructuralismo Cepalino”. Si bien la percepción de análisis estructural latinoamericano ha

dichas disparidades fueron importantes y definitivas en la región, ya que dieron entrada al debate de la desigualdad en América Latina. El debate permitió que otros teóricos se sumaran, y desde una perspectiva más crítica, dio entrada a los llamados “Teóricos Dependencistas”, que permitieron surgir otros conceptos y variables responsables del intercambio desigual.

### **1.2.3 El aporte de la Teoría de la Dependencia**

La Teoría de la Dependencia tuvo su auge en la década de los 60s y 70s. Ha tenido distintos matices y ha sido sujeta a debates muy amplios. Es un tema muy extenso, sin embargo, para los fines de este trabajo se expone de manera general.

La teoría se refiere a que los países de la periferia se encuentran en posición subordinada en relación con los países del centro, lo que frena sus posibilidades de desarrollo. En otras palabras, la situación de subdesarrollo de los países estaba ligada al desarrollo de los países del centro, siendo ambas situaciones, desarrollo y subdesarrollo, la cara de una misma moneda.

Los siguientes puntos resumen lo que sostiene la teoría de la dependencia (CLASCO, 2007)

- 1- El subdesarrollo está conectado de manera estrecha con la expansión de los países industrializados.
- 2- El desarrollo y subdesarrollo son aspectos diferentes de un mismo proceso universal.
- 3- El subdesarrollo no puede ser considerado como primera condición para un proceso evolucionista.
- 4- La dependencia no es sólo un fenómeno externo, sino que se manifiesta también bajo diferentes formas en la estructura interna (social, ideológica y política) (CLASCO, 2007).

Se retoma también a Ruy Mauro Marini, uno de los autores de la Teoría de la Dependencia en su vertiente marxista; postula que al momento mismo que

---

sido revisada críticamente, continúa siendo un referente teórico conceptual básico, trabajado por economistas contemporáneos, como por ejemplo Osvaldo Sunkel.

América Latina entra a la división internacional del trabajo se configura la dependencia, a la cual define como:

[...] una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia. El fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra (Marini, 1973, pág. 111).

De la previa definición se rescata el círculo vicioso en el que los países dependientes se encuentran desde el momento en que entran en relación con un país que los subordina, y del que no saldrán, a menos que dicha relación se transforme.

Continuando con lo postulado por Mauro Marini, es necesario rescatar lo que él considera como intercambio desigual y las consecuencias que esta tiene en los países dependientes. A continuación, se retoman las ideas expuestas de su texto clásico "Dialéctica de la Dependencia".

El intercambio desigual se encuentra en la transferencia de valor que se da entre los países a través de dos formas: primero, en el intercambio de mercancías de distintos tipos, por ejemplo, materias primas y manufacturas; segundo, en las diferencias de productividad entre un país y otro (Marini, 1973).

Que algunas naciones no produzcan algunas manufacturas, permite que aquellas que sí lo producen las vendan a un precio más elevado. Para la nación desfavorecida esto implica ceder valor a la nación favorecida, lo que da lugar al deterioro de los términos de intercambio mencionados previamente (ídem).

Asimismo, la nación favorecida proveedora de manufacturas cuenta con mayor grado de productividad, por lo tanto, sus costos se reducen y hay más lugar para mayor ganancia (Ídem).

El intercambio desigual lleva a que el país desfavorecido busque una manera de compensar la pérdida de valor en el intercambio comercial y dado que no lo puede arreglar dentro del mismo intercambio, por la misma relación dependiente, la compensación se realiza en el interior de cada país a través de la sobre explotación del trabajador (Ídem).

La sobreexplotación que se da en América Latina al ser una región periférica, surge como respuesta a su rol en la división internacional de trabajo y como manera de permanecer en ella, ya que ésta necesita aumentar su plusvalía y se realiza a través de las siguientes tres formas: 1) el aumento en la intensidad del trabajo; 2) la ampliación de la jornada laboral y 3) la apropiación por el capitalista de parte del fondo de consumo de los trabajadores (Ídem).

Las tres formas mencionadas tienen como objetivo la mayor explotación de los trabajadores de América Latina, pero no con el fin de mejorar la productividad. Esto a diferencia de los países de centro, cuyo principal objetivo se convirtió en mejorar la productividad sin la necesidad de la sobre explotación. Esto se logró porque fundacionalmente América Latina se hizo productor de materias primas y abastecedor de los países del centro, lo que les permitió a estos últimos la propia mejora de productividad, sin tener que preocuparse sobre el abastecimiento de ciertos productos; esta es otra característica de la dependencia (Ídem).

Otro autor importante de considerar para el debate de la dependencia y economía desigual es Emmanuel Arghiri. Su propuesta para explicar el intercambio desigual internacional se basa en la desigualdad en los salarios que existen entre regiones; a diferencia de la propuesta de Ruy Mauro Marini quien señala que la sobreexplotación del trabajador es consecuencia del intercambio desigual y la división internacional de trabajo, Arghiri postula que la diferencia de salario es la causante del intercambio desigual (Katz, 1989).

Como continuidad de estos debates, el trabajo de Immanuel Wallerstein vendría años después de los dependentistas, bajo el influyente análisis de los Sistemas Mundo. Dicho trabajo se considera relevante por muchas razones, tales como la forma de repensar el desarrollo y expansión del capitalismo desde el siglo XVI hasta la actualidad. Asimismo, por comprender el Sistema-Mundo como la principal unidad de análisis por encima de las unidades de análisis de Estado-Nación (Aguirre Rojas, 2013).

#### **1.2.4 El enfoque desde el Sistema Mundo de Wallerstein**

El trabajo de Wallerstein es necesario en esta tesis ya que resume postulados muy importantes, originados a partir de cuatro debates que sucedieron en el periodo de 1945- 1970, los cuales son:

1. El concepto de centro-periferia, formulado por la CEPAL y bajo la influencia de Raúl Prébisch, lo que llevaría a la teoría de la dependencia formulada después;
2. El concepto marxista del llamado Modo Asiático de Producción y su debate desatado entre académicos marxistas;
3. Transición del capitalismo al feudalismo y la discusión entre historiadores de Europa Occidental;
4. El triunfo de la escuela historiográfica de los Annales.

(Wallerstein, 2017, págs. 25-26)

Dentro de estos debates, el más importante para el fin de esta tesis es el de concepto de centro-periferia, relevante y emanado del trabajo realizado por la CEPAL con Raúl Prébisch a su cargo.

Ser un país del centro, significa de manera general de acuerdo con Aguirre Rojas:

[...] no sólo concentrar los más altos salarios del sistema, la innovación tecnológica de punta, las formas más sofisticadas de explotación del trabajo, los mayores niveles de riqueza y de ingreso relativos y absolutos, o las mercancías más conspicuas del mundo, entre varias ventajas económicas, sino también ser la base de la existencia del Estado más fuerte y hegemónico a nivel mundial, junto a grandes desarrollos de la sociedad y a óptimas condiciones para la difusión de la propia cultura nacional (Aguirre Rojas, 2013, pág. 640).

Por el otro lado, ser un país periférico implica:

tener los más bajos niveles salariales y escasos o nulos desarrollos tecnológicos propios, desplegando las formas más brutales descarnadas y extenuantes de explotación del trabajo, junto a los mayores niveles de pobreza y hasta miseria relativa y absoluta, y a la escasez general de bienes disponibles. Además, la existencia de Estados débiles, subordinados, puramente 'intermediarios' de las decisiones del centro o hasta cuasi inexistentes, acompañados de muy bajos desarrollos sociales y de una dificultad enorme para cualquier tipo de desarrollo o afirmación cultural autónoma e independiente (Aguirre Rojas, 2013, pág. 643)

Además de las características que identifica Aguirre Rojas, Wallerstein identifica que los países centro cuentan con procesos productivos monopolizados, los cuales son más gananciosos por el control que ejercen en los precios y por la apropiación de la ganancia. (Wallerstein, 2017, págs. 33-34).

Dado que la implementación de monopolios y cuasimonopolios va en contra del libre mercado, Wallerstein postula que los procesos productivos periféricos al ser más competitivos son más libres, y al mismo tiempo más débiles.

La situación de desigualdad entre países sucede cuando se intercambian productos de procesos productivos centrales con procesos productivos periféricos, ya que existe una ventaja para los países centrales al estar en una posición más fuerte y al ser más gananciosos, lo que lleva a que exista una transferencia de plusvalía de países periféricos a centrales. (Wallerstein, 2017, págs. 40-50)

Wallerstein también reflexiona sobre la falacia del libre mercado al concluir que los países centrales necesitan de los monopolios o cuasimonopolios para poder acumular capital y sostenerse como potencias; por lo tanto, necesitan mercados no completamente libres, sino parcialmente libres (Ídem)

Una de las características de los países centrales es que requieren de una estructura estatal fuerte, lo que les permite utilizar su posición para la creación de los monopolios o cuasimonopolios a través de regulaciones sobre los productores, que, aunque son sencillas de absorber para los grandes empresarios, no es tan sencillo para los pequeños, lo que los termina eliminando. Asimismo, postula que utilizan su fuerza política al prevenir que estados débiles apliquen medidas proteccionistas en su intercambio comercial (Ídem).

Por otro lado, Wallerstein explica que las cadenas productivas de mercancías internacionales son motivo de la jerarquización de los procesos productivos, polarizando así al centro y a la periferia aún más en criterios de niveles de ingresos, calidad de vida y acumulación de capital (Wallerstein, 2016, págs. 22-23).

La acumulación de capital en los países del centro se puede dar entonces, por las cadenas de mercancías en procesos productivos de integración vertical, es decir, en donde un actor económico tiene control de dos eslabones de producción,

por lo tanto, tiene mayor manejo del excedente. Dicho excedente concentrado en el centro, tiene la oportunidad de invertirse en la mecanización del proceso, generando ventajas competitivas en sus productos (Ídem).

Por otro lado, la concentración del capital permitió una base fiscal que construyó aparatos de Estado fuertes, a través de cobros arancelarios leoninos que se encargaban de asegurar que los aparatos de Estado de la periferia se mantuvieran débiles, y así presionar a las estructuras débiles a una mayor especialización en las tareas inferiores de las cadenas de mercancías, cuya principal herramienta ha sido la utilización de mano de obra más barata; según Wallerstein, el capitalismo y el mercado internacional crearon los salarios desiguales en el sistema mundial (Ídem), un elemento que coincide con lo anteriormente señalado y expuesto páginas arriba, por Arghiri Emmanuel.

Otra categoría que Wallerstein identifica en su trabajo, y también como uno de sus aportes más valiosos, es la identificación de países semiperiféricos, los cuales se encuentran en medio de los extremos de los países del centro y la periferia. Son más ricos que los de la periferia y cuenta con desarrollos intermedios en lo político, lo social y lo cultural (Aguirre Rojas, 2013). Al ser aquellos que tienen una mezcla de procesos de producción periféricos y centrales, les permite jugar un rol intermedio: pueden actuar como países de centro en su relación con países periféricos y como países periféricos en su relación con países del centro (Wallerstein, 2017, págs. 48-50).

Como se mencionaba, si los países centrales cuentan con una estructura estatal fuerte, y los países periféricos una estructura estatal débil, los estados semiperiféricos cuentan con poder suficiente para presionar a los países débiles. Sin embargo, se encuentran también subordinados por los países fuertes. Se mueven en el intercambio económico mundial bajo los objetivos de alejarse de la periferia y posicionarse como países de centro. Por eso la lógica fundamental es la intervención del Estado a través de políticas comerciales proteccionistas, con el objetivo de proteger sus industrias competitivas en el mercado global (Ídem).

Wallerstein identifica que, a inicios del siglo XXI, Corea del Sur, India y Brasil son países semiperiféricos, exportadores de productos asociados a

industrias mundiales fuertes como acero y automóviles dirigidos por un lado a países periféricos. De igual forma, por otro lado, se relacionan con países centrales como importadores de productos más avanzados (Ídem).

En un trabajo publicado en 1975, ya Wallerstein identificaba a México como un país semiperiférico, característica que hoy es evidente, en un Sistema Mundo en el que Estados Unidos era el principal país central. (Wallerstein, 1976).

Otro trabajo más reciente que identifica a México en la semiperiferia es publicado por Matthew C. Mahutga y David A. Smith (2011) y explican cómo la posición jerárquica en la que se encuentre un país ya sea central, semiperiférico o periférico, definirá la posibilidad de crecimiento económico que pueda alcanzar.

Dicho trabajo postula que los países semiperiféricos son los que tuvieron un mayor crecimiento económico, ya que son más atractivos para la inversión de los centrales en los procesos productivos al contar con salarios más bajos que los del centro y porque cuentan con mayor infraestructura que los de la periferia (Ídem).

Esta conclusión parte de reconocer que las empresas de los países centrales juegan un rol importante en el desarrollo industrial de otros países por sus decisiones de subcontratación, así como de difusión tecnológica, por lo tanto, como se mencionaba previamente, la capacidad de desarrollo de un país periférico y semiperiférico está ligado a la capacidad que tienen de absorber conocimiento y tecnología de los países centrales y contar con una infraestructura que permita procesos de producción avanzados.

En dicho estudio se confirma la dependencia de los países semiperiféricos y periféricos con los países del centro, y aunque los países semiperiféricos tengan mayor oportunidad de crecimiento económico que los de la periferia, ambos dependen del atractivo que los países del centro vean sobre ellos para potenciar sus propios intereses.

El trabajo de Wallerstein, bajo la influencia de la interpretación marxista, lo lleva a sustentar su análisis sobre las formas históricas que ha asumido la relación económica universal, postulando que la única Economía-Mundo que ha sobrevivido a lo largo de la historia es el Sistema Mundo Moderno, el cual indica,

tuvo sus orígenes en el siglo XVI y es el Sistema Mundo Capitalista (Wallerstein, 2017, págs. 33-34)

Es importante mencionar esto, ya que es uno de los puntos importantes del trabajo de Wallerstein. Él hace una distinción entre tres tipos de sistemas históricos que han existido: Economía-Mundo, Imperio-Mundo y Mini-Sistemas. Y si recordamos, Polanyi identificaba tres formas de organización económica, la recíproca, redistributiva y la de mercado. Observando a Wallerstein, (Wallerstein, 2017), los sistemas históricos que él identifica se relacionan con lo mencionado con Polanyi: los Mini-sistemas de Wallerstein se basaban en la reciprocidad; los Imperios-Mundo se basaban en la redistribución y, finalmente, las Economías-Mundo, se basaban en los intercambios de mercado (Ídem).

Wallerstein hace especial énfasis en la distinción entre un Imperio-Mundo y Economía-Mundo, porque en sus diferencias se explica cómo es que la Economía-Mundo que conocemos se pudo consolidar y sobrevivir al largo de los siglos; explica que necesariamente la Economía-Mundo es capitalista, porque requiere una relación equilibrada entre quienes ejercen el poder político y los productores económicos, ya que, si el poder político fuera muy fuerte, como es en el caso de los Imperios-Mundo, sus intereses se interpondrían sobre el de los productores económicos y no se permitiría la acumulación incesante de capital (Wallerstein, 2017, págs. 40-42)

La acumulación incesante de capital es para Wallerstein una característica definitoria y prioritaria del capitalismo. En este sistema, las personas y las empresas acumulan capital con el único fin de acumular más capital. Por lo que postula que una Economía-Mundo y un sistema capitalista van de la mano en tanto se garantiza la acumulación del capital dentro y fuera de los marcos del Estado-Nación (Ídem).

Wallerstein continúa definiendo a la Economía-Mundo como la zona geográfica en donde se intercambian mercancías, flujo de capital y trabajo, en la cual existe una división de trabajo. Dado que dicha zona geográfica se conforma de múltiples Estados, existe una gran variedad de unidades políticas, cultura, leguajes, y lo que lo unifica es la estructura de la división de trabajo (Ídem).

Es decir, el Sistema Mundo Moderno siendo entonces la Economía-Mundo que se conoce actualmente y que se implementa con el capitalismo; sustentándose en los cepalinos, divide en países de centro y países de periferia, dinámica que se apoya en una división del trabajo que deja en desventaja a los países de la periferia por el poder que tienen los países del centro en relación con su manejo ventajoso sobre los excedentes económicos de sus intercambios comerciales (Ídem).

Para este trabajo es importante tomar en cuenta las categorías de Wallerstein, ya que permiten comprender el rol que tienen México y la región de América Latina en la dinámica comercial mundial, y, sobre todo, lo que implica que desarrollen ese rol.

Con el objetivo de ejemplificar la diferencia entre los procesos productivos de regiones conformadas de países periféricos con los países centrales, se ha tomado como referencia los principales productos de exportación de la región de América Latina y el Caribe en comparación con los productos de exportación de la Unión Europea 28. A continuación se muestran los siguientes resultados que corresponden a lo comercializado en el año 2022.

Tabla 1					
EXPORTACIÓN LATAM-UE 2022			EXPORTACIÓN UE-LATAM 2022		
Producto	Monto US Dlls	Porcentaje del total	Producto	Monto US Dlls	Porcentaje del total
27. Combustibles y aceites minerales; materias bituminosas; ceras minerales.	\$13,774,999.00	16.788%	84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$30,861,246.00	18.43%
23. Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.	\$8,586,210.00	10.464%	87. Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres.	\$14,565,458.00	8.70%
26. Minerales metalíferos, escorias y cenizas.	\$6,228,130.00	7.590%	30. Productos farmacéuticos.	\$14,078,947.00	8.41%
09. Café, té, yerba mate y especias.	\$5,781,101.00	7.046%	85. Máquinas, aparatos y material eléctrico; aparatos de grabación o reproducción de sonido e imagen.	\$13,376,620.00	7.99%
12. Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje.	\$5,596,295.00	6.820%	27. Combustibles y aceites minerales; materias bituminosas; ceras minerales.	\$9,954,646.00	5.94%
08. Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.	\$3,578,889.00	4.362%	90. Instrumentos de óptica, fotografía o cinematografía; instrumentos médico quirúrgicos.	\$7,020,715.00	4.19%
Otros productos	\$38,506,213.00	46.929%	Otros productos	\$77,620,916.00	46.35%
Total de exportación	\$82,051,837.00	100%	Total de exportación	\$167,478,548.00	100.00%

1. El número y descripción de cada producto corresponde al capítulo asignado por el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria.  
2. Datos recuperados de ITC Trade Map: <https://www.trademap.org>

Llama la atención la diferencia del tipo de productos que se intercambian entre regiones. Las exportaciones de América Latina y el Caribe se componen de materias primas, y cuatro de ellos corresponden a alimentos provenientes de actividades primarias: Café y té; Semillas y frutos oleaginosos; y Frutas comestibles. Asimismo, se observa que se comercializa residuos de alimentos dirigidos para alimentar animales.

Por el contrario, se observan los productos exportados por la UE 28, los cuales tienen características de productos con mayor nivel de industrialización como maquinaria, productos farmacéuticos y productos de fotografía y óptica.

Asimismo, se observa una diferencia en los montos totales comercializados, lo que resulta en un déficit comercial para la región de América Latina.

Al revisar algunos aspectos críticos del liberalismo económico, y después de comprender lo complejo de la situación comercial de América Latina frente a regiones centrales, podría parecer evidente que como sociedad se busque un ajuste en el sistema económico para que este fuera más incluyente. Sin embargo, no ha sido así, y, en la década de los 80 se inicia la implementación de las políticas neoliberales en América Latina, la cual continúa con la exclusión de ciertos grupos y deja en desventaja a los países dependientes.

### **1.2.5 La implementación de las políticas neoliberales**

Entre el debilitamiento del liberalismo económico y la implementación de las políticas neoliberales, se implementó lo que se conoce el mecanismo corporativista. El cual se basa en pactos entre organizaciones civiles y el Estado. Las organizaciones se conforman de sindicatos y organizaciones empresariales, y el Estado se caracterizaba por ser un Estado benefactor e interventor. Esto significó que las organizaciones civiles participaban en la creación de políticas económicas y sociales, y el Estado intervenía en la economía y en la seguridad social (de la Garza Toledo, 2015).

El corporativismo surge desde el mismo sistema capitalista después de la gran crisis de 1929 con el fin de prevenir un conflicto interclasista. Ya que desde dicho mecanismo se reconoce explícitamente o implícitamente, que la sociedad se conforma de diversas clases sociales, y no de individuos iguales en el mercado (como lo plantea el liberalismo), y que dichas clases podrían entrar en conflicto por diferencias de intereses. Sin embargo, a través de los pactos entre los grupos, estos conflictos se podían evitar y el capitalismo podía seguir operando (Ídem).

En América Latina el corporativismo se desarrolló, sin embargo, no de manera continua, ya que la región se vio afectada por diversas dictaduras militares, sin embargo, logró sostenerse alrededor de 50 años (dependiendo de la región estudiada) hasta debilitarse por las siguientes razones:

1. Demandas de las corporaciones y la capacidad del Estado de

cumplirlas.

2. Crisis fiscal del Estado.
3. Efecto de los salarios y prestaciones sobre la tasa de ganancia.
4. La rigidez del sistema de relaciones industriales y su efecto en la productividad (de la Garza Toledo, 2015, págs. 39-40).

Dichas razones se relacionaron con la falla de un Estado benefactor e interventor, lo que justificó el establecimiento de nueva cuenta de las políticas liberales ahora bajo la forma de neoliberalismo.

Las políticas neoliberales promueven menor intervención del Estado en la economía y en el gasto social, pero permaneciendo activo en otros asuntos como el control de la inflación; la apertura de los mercados y la desregulación de la economía, permitiendo así libres flujos financieros convirtiendo la economía real en exportadora; y la flexibilización de relaciones laborales (de la Garza Toledo, 2015).

Las políticas neoliberales se posicionaron de la mano de la creación de los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, así como la entrada en vigor del Acuerdo de aranceles y tarifas (GATT). En Inglaterra fue impulsado por Margaret Thatcher y en Estados Unidos por Ronald Reagan con el apoyo de los organismos financieros recién mencionados (Vargas Hernández, 2008).

En América Latina se implementan después del Consenso de Washington en 1989 con fundamento teórico en la economía neoclásica. El consenso significó la entrada del neoliberalismo en la región estipulando las siguientes diez propuestas del llamado ajuste estructural<sup>13</sup>: 1. Disciplina fiscal; 2. Reordenación de las prioridades de gasto público; 3. Reforma fiscal; 4. Liberalización financiera; 5. Tipo de cambio competitivo; 6. Liberalización del comercio; 7. Liberalización de la

---

<sup>13</sup> Llamadas de ajuste estructural porque su sentido fue desarticular las bases de la preponderancia del Estado en la planificación socio-económica que había tenido desde la década de los cincuenta en Latinoamérica; argumentando las fallas del pasado, la crisis de la década perdida, la corrupción y otras evidencias de los abusos del tipo de estado creado, fue la oportunidad para el cambio de paradigma y una vuelta al pasado liberal, pero ahora apoyado en la globalización: apertura indiscriminada al mercado internacional, de la mano de la privatización y desmantelamiento de políticas públicas, por mencionar tres elementos.

inversión extranjera directa; 8. Privatizaciones; 9. Desregulaciones; 10. Derechos de propiedad (Rangel & Garmendia, 2012).

Estos lineamientos eran solo recomendaciones, sin embargo, los organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional exigen cumplir con dichas condiciones para que los países puedan acceder a préstamos y rescates financieros (Ídem).

Las políticas neoliberales han sido muy controversiales, ya que no tuvieron los resultados esperados. Las fallas más evidentes tienen que ver con aspectos sociales, como el incremento de los niveles de pobreza y la alta brecha de desigualdad causada por la gran acumulación de la riqueza que éste permitió; se reconoce que estas fallas se dieron porque no se comprendieron las estructuras económicas de los países en desarrollo y porque se concentró en un conjunto de objetivos estrechos y limitados instrumentos (Ídem).

Las críticas ya revisadas del liberalismo económico siguen vigentes ahora en su faceta neoliberal. Solo que se implementan en contextos distintos. Por ejemplo, la liberalización comercial ahora se apoya de organismos multilaterales, en específico de la Organización Mundial del Comercio (OMC), quien se encarga regular la expansión del comercio de los países que formen parte. Sin embargo, se complica la situación cuando los países poderosos que promovieron las políticas neoliberales están presentes y se encargan de dictar las reglas.

Por ejemplo, mientras que países de América Latina no tuvieron opción más que ajustarse a las políticas neoliberales, los países que promovían dichas políticas no lo hicieron. Estados Unidos, Japón, y los países de la Unión Europea se han caracterizado por continuar con políticas proteccionistas, como restricciones a la importaciones y subsidios a la exportación (Oya, 2005).

La liberalización comercial de los países latinoamericanos impuesta por las políticas neoliberales deja en vulnerabilidad a sectores que no estaban listos para competir con los precios más bajos de productos provenientes de otros países, especialmente si estos aplicaban subsidios a la exportación. Una de las poblaciones que mayormente ha resentido los efectos del neoliberalismo es la

población rural que se dedica a la producción de alimentos, y que es el espacio social fundamental en que recae el tema de esta tesis.

### **1.2.6 El impacto del intercambio desigual en el espacio social agrícola**

En América Latina la situación de pobreza y de pobreza extrema se encuentra más pronunciada en las poblaciones rurales. En 2018 el 65.2% de la población que vivía en pobreza se encontraba en zonas rurales, y de ese 65.2%, el 20% vivía en pobreza extrema (CEPAL, 2019).

La principal actividad económica que se realiza en el sector rural es la agricultura. En 2019, el 60.8% del total de los hombres laborando en dicho sector se dedicaron a la agricultura; así como el 35.4% del total de mujeres. De estos empleos, la mayoría fueron informales, laborando como asalariados, como trabajadores por cuenta propia y como trabajadores auxiliares (Organización Internacional del Trabajo, 2021).

La OIT considera que aquellos más vulnerables son los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares auxiliares, ya que los ingresos no son fijos, y dependen de las ganancias potenciales.

Los niveles de pobreza en que viven las personas del sector rural que se dedican a la agricultura, y que además se encuentra laborando en situación de informalidad hace que el sector de alimentos de pequeños productores sea de los más vulnerables.

Las políticas neoliberales significaron cambios en el interior de la producción de alimentos, en donde los principales beneficiarios fueron las empresas capitalistas que conforman la agroindustria. Los campesinos quienes tenían que proveer al mercado local fueron los que sufrieron de mayores estragos al tener que competir con los productos de importación, los cuales podían estar subsidiados por los países ricos (Kay, 2008).

La distinción entre los pequeños productores y la agroindustria es determinante en las consecuencias sociales que los pequeños campesinos sufren, por qué no es solo es que exista un intercambio desigual determinado por el intercambio comercial internacional entre países del centro y la periferia, sino

también por las diferencias en los procesos productivos y en el acceso al beneficio que existen entre pequeños productores y la agroindustria dentro de cada país (Serrano, 2008).

En el libro: *Explotados y excluidos: los campesinos latinoamericanos*, la autora Blanca Rubio (2001) identifica tres formas en que se da la subordinación excluyente del campesino con la implementación del neoliberalismo. Estas son a través del sector especulativo financiero, el sector industrial transnacional y el sector agroalimentario multinacional.

La autora postula que la exclusión a través del capital especulativo se da a consecuencia de los bajos salarios que el neoliberalismo establece de manera estructural. Los bajos salarios existen sin que los costos de los alimentos bajen también, por lo que la capacidad de compra del consumidor disminuye.

El sobrante del capital que se da a través de la cuota de explotación por los bajos salarios permite un sobrante de capital que tiende a invertirse en el sector especulativo y financiero. El sector especulativo y financiero toma fuerza y domina la industria y la agricultura, además de que también pronuncia la separación del capital financiero y el productivo. Dicha separación significa que el capital especulativo crece a costa del sector productivo, y así es como se da la explotación de un sector.

Sin embargo, la autora postula que no todos los sectores son afectados con la misma intensidad, sino que son principalmente las pequeñas y medianas empresas dedicadas al mercado interior.

Las empresas transnacionales dedicadas a la producción de bienes duraderos dedicados a la exportación comparten características de explotación junto con el sector especulativo, un ejemplo son las maquiladoras, y de igual manera inicia con los bajos salarios.

Dado que la producción de los productos de exportación no está dirigida hacia el mercado local, a este no le interesa que los trabajadores consuman los propios productos que manufacturan. Es en ese momento que se genera una desarticulación entre la producción manufacturera y el consumo obrero. Excluyéndolos así por segunda ocasión.

La tercera forma de explotación hacia el sector rural que la autora propone es desde las empresas agroindustriales transnacionales. Primero, establece que las empresas transnacionales supieron sacar provecho de las políticas neoliberales como el retiro de la intervención del Estado, la desregulación del mercado mundial y el aumento de la firma de tratados comerciales, lo cual facilitó a las empresas agroindustriales aumentar sus porcentajes de ganancias.

Por otro lado, expone las siguientes estrategias que las empresas transnacionales implementan para ganar terreno en los mercados locales y mundiales y así continuar aumentando sus ganancias:

1. Bajar el precio interno de los productos alimentarios mediante el incremento de las importaciones de insumos extranjeros, sustituyendo a los insumos locales y bajando sus costos productivos beneficiando a las agroindustrias.

2. Sustituir la producción interna por la importada si les resulta más conveniente por precio y calidad. Esto genera sobrantes de producción sin comprador en el momento de la cosecha. Estos dos sucesos significan que los países latinoamericanos empezaron a tener un déficit comercial simultáneo a altos sobrantes sin comprador.

3. Las agroindustrias son las principales beneficiadas de los subsidios que los gobiernos latinoamericanos promueven con la intención de que se comercialice el producto interno sobre el internacional. Los subsidios iban principalmente dirigidos al sector rural. Sin embargo, la autora pone el ejemplo de Tamaulipas, en donde el 73% de los subsidios lo recibían empresas como Bachoco y Granero San Juan.

Continuando con la estrategia de los subsidios, en 2018 el periódico *El País* publicó un artículo sobre el campo mexicano en donde se expone que en el periodo de 2006 a 2012, las grandes empresas de alimentos que radican en México, y las cuales conforman el 20% del total del registro del padrón, recibieron el 60% de los subsidios gubernamentales, y el 40% restante de los subsidios se dividió entre el 80% del padrón, conformado por pequeños y medianos productores (Gallegos, 2018)

Además, dicho artículo de *El País* expone las terribles condiciones laborales que se viven en el campo mexicano, precisamente a manos de las agroindustrias que radican en los estados de Chihuahua, Sonora, Baja California, Jalisco y Sinaloa. Entre ellas se encuentran las siguientes situaciones: salarios que apenas permiten a los campesinos subsistir y que los mantiene viviendo en situación de pobreza; no les dan vacaciones; no cuentan con seguro social, no se les paga prima vacacional ni aguinaldo; en algunos lugares se encuentran trabajando menores de edad; las mujeres embarazadas son expuestas a sustancias tóxicas y no se les da servicio de guardería (ídem)

Las estrategias previamente mencionadas seguidas por las agroindustrias han causado que los precios de los alimentos tiendan a subir, haciendo que la población rural esté cada vez más lejos de poder adquirir alimentos con el salario que reciben.

A partir de lo revisado, queda claro la importancia de hacer una distinción entre la agroindustria y de los campesinos, y no hablar del campo como si fuera uno solo. La agroindustria se ha aprovechado de las políticas neoliberales y se ha beneficiado a costa del bienestar y la seguridad del sector rural agrícola de América Latina.

Si se revisara al sector agrícola de la región desde la concepción clásica de la economía, y se revisarían los indicadores del total de exportación, así como la presencia de las empresas transnacionales de la región en otros países, se podría concluir que la estrategia ha sido un éxito, sin embargo, esto deja de lado la situación social que viven los pequeños productores en el sector rural.

### **Conclusión capitular**

En este primer capítulo pudimos identificar aspectos que han cuestionado al sistema económico liberal capitalista. De los diversos autores, en especial de Karl Polanyi, fue posible tomar elementos de las sociedades precapitalistas que hacen posible desnaturalizar a la economía capitalista actual.

Lo rescatado de las sociedades precapitalistas será la base para repensar las formas en las que nos relacionamos económicamente poniendo otros aspectos de la vida social al centro y no necesariamente la ganancia económica.

Cuestionar al sistema económico liberal capitalista no es algo sencillo, este lleva siglos fortaleciéndose y legitimándose a costa del bienestar de otros. Sus defensores continúan, solo que ahora con la bandera neoliberal. Sin embargo, considero que al exponer las falacias de las que este se compone, como la incapacidad de regularse solo y la mercantilización de los elementos de tierra, trabajo y dinero, permite al lector sensibilizarse ante la realidad del sistema que se nos ha impuesto y de ahí partir a mejores alternativas.

En el apartado de intercambio internacional, donde ya nos pasamos a revisar los efectos sociales que llegan con el liberalismo y después con el neoliberalismo, pudimos primeramente observar que la desigualdad tiene muchas caras, una de ellas se observa en la comercialización de diferentes tipos de productos (primarios por bienes industrializados); también se observa al identificar diferentes grados de productividad entre países y en las diferencias salariales de los países que comercializan. Asimismo, pudimos ver que las desigualdades están ligadas a las relaciones comerciales de dependencia que los países del centro sostienen con los de la periferia, también en los diferentes niveles de producción y comercialización, y por supuesto en las diferencias que existen en nivel político entre los países que comercializan. Todos tienen en común que son consecuencia del sistema capitalista liberal como lo conocemos, y por lo tanto inherentes al mismo.

Un producto sin valor agregado producido en una región periférica nunca podrá estar en equivalencia con un producto de alto valor agregado y de alta productividad que se produce en una región central. Al ser estas desigualdades una característica inherente del capitalismo, una reflexión de esta tesis asociada al presente capítulo parte de reconocer lo condicionante que es para las regiones periféricas vivir en el presente Sistema Mundo Moderno capitalista, en especial si formas parte de la actividad agrícola perteneciente al sector rural de América Latina que no se beneficia de la agroindustria.

El aceptar la condicionante que es vivir en el actual sistema económico permite explorar otras formas de relacionarnos económicamente, formas que sean más incluyentes para todos los que formamos parte de esta sociedad.

Uno de los objetivos principales de esta tesis es revisar que alternativas existen para hacer frente a esta situación de exclusión, y de hacerlo desde una perspectiva crítica. Es por eso que en el próximo capítulo pasaremos a revisar la primera alternativa: la estrategia de Comercio Justo, la cual tiene como objetivo contrarrestar los efectos del neoliberalismo en el comercio internacional, y en específico en sector de los alimentos

## Capítulo 2: Estrategia Internacional de Comercio Justo

### Introducción capitular

Se revisaba en el capítulo previo las falacias de las que se compone el liberalismo económico, así como de los múltiples factores estructurales propios del actual sistema económico neoliberal capitalista que no permiten que los intercambios comerciales entre regiones sean beneficiosos para todos los involucrados, en especial para el sector agrícola de la región de América Latina.

Es por eso que este capítulo tiene el objetivo de hacer un análisis de la primera alternativa que pretende hacer frente a los estragos del capitalismo en su versión neoliberal. La estrategia de Comercio Justo de las Organizaciones *Fairtrade International* y la *World Fair Trade Organization*.

La estrategia de Comercio Justo se basa en certificación de productos –lo cual se explicará más adelante–, y surge con la intención de fomentar un intercambio comercial más justo y solidario entre los países productores del Sur Global y países los consumidores del Norte Global. A través de estas prácticas se busca proteger a los pequeños productores y trabajadores de los vaivenes de los precios del mercado internacional para que así puedan tener un ingreso seguro y constante. Además, cuenta con lineamientos que buscan asegurar ambientes laborales seguros y sanos. Por otro lado, promueve relaciones laborales entre proveedor y comprador basadas en la comunicación y el respeto mutuo.

Los llamados capítulos regionales en América Latina de las principales organizaciones de Comercio Justo internacionales definen de manera particular a esta estrategia de la siguiente manera:

La Coordinadora Latinoamericana de Comercio Justo (CLAC) define el Comercio Justo como:

El Comercio Justo es un modelo comercial que pone al centro los seres humanos y la sostenibilidad social, económica y ambiental de las sociedades; dignificando el trabajo, respetando el medio ambiente y fomentando una gestión responsable y sostenible de los recursos naturales. (CLAC, 2019 ).

Por otro lado, el capítulo regional en América Latina de la Organización Mundial de Comercio Justo lo define de la siguiente manera:

El Comercio Justo es una relación comercial, basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de los productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur (WFTO - LA, 2020).

De ambas definiciones es posible rescatar la importancia que se le da los productores y trabajadores del Sur y que en ambas se procura una sostenibilidad, un impacto que dure a través del tiempo. La primera definición incorpora la sostenibilidad en todas las dimensiones en las que intercede el Comercio Justo y la segunda habla de un desarrollo sostenible en general.

Las principales organizaciones de Comercio Justo internacional han logrado homogenizar las normativas, principios y valores que rigen Comercio Justo, lo que le da legitimidad en los distintos países en donde opera, creando así las bases para que se consolide una red que involucra a los productores, importadores-comercializadores y consumidores.

En el presente análisis de la estrategia de Comercio Justo se busca discutir la viabilidad del discurso que promueve, por lo tanto, se revisan algunos aspectos beneficiosos, pero se pone mayor énfasis en las limitantes que no le permiten ser una alternativa que puede hacer frente al capitalismo porque su objetivo no es reformarlo, sino de únicamente contrarrestar sus efectos.

Para llevar a cabo la argumentación de este capítulo se revisará primeramente los antecedentes de la estrategia internacional de Comercio Justo, para comprender como es que esta logró su expansión actual; después se revisarán las funciones de las principales organizaciones de Comercio Justo: *Fairtrade International* y *World Fair Trade Organization*; se analizará también las diferencias entre regiones, la región de América Latina en su rol de productor en contraste con la de los países de Europa en su rol de consumidor con la intención de conocer las diferencias que existen entre ambas.

Por último, se analizarán las limitantes de la estrategia de Comercio Justo, las cuales, se mencionaba, se basan principalmente en que la finalidad de la estrategia no es la de reformar al sistema, sino de contrarrestar sus efectos.

## 2.1 Antecedentes de la Red Internacional de Comercio Justo

Los primeros antecedentes de prácticas de Comercio Justo se dieron en Estados Unidos entre 1940 y 1950. Una de las primeras iniciativas es la llamada *Ten Thousand Villages*, la cual es promovida por una mujer estadounidense llamada Edna Ruth Byle, quien en un viaje a Puerto Rico reconoce el valor de los productos de artesanía de ese país y lleva algunos bordados a su natal Pennsylvania para vender entre sus vecinos desde la cajuela de su carro (*Ten Thousand Villages*, s.f.). Casi de manera simultánea, OXFAM en Reino Unido,<sup>14</sup> comenzó a vender en sus locales artesanías provenientes de China (Coordinadora Estatal de Comercio Justo, 2018)

Un antecedente importante para la consolidación del movimiento de Comercio Justo fue la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1964, cuando los países del Sur Global demandaron un comercio más incluyente bajo el lema “comercio, no ayuda”. Dichas demandas se dan con el fin de encontrar soluciones a la inestabilidad en los precios de productos básicos a nivel internacional y por los bajos ingresos que estos generaban (UNCTAD, 2008).

Los países del Sur Global exigían que los países del Norte Global debían reducir sus políticas proteccionistas, en específico sobre productos agrícolas, además de reemplazar las ayudas financieras y mejor aplicar un sistema de subsidios a los productores del Sur. En esa conferencia no hubo un avance importante, ya que los votos de los países del Norte no lo permitieron, sin embargo, las conferencias se convirtieron en un foro importante para fomentar el diálogo sobre mejores prácticas comerciales (Fridell, 2006).

El auge del movimiento del Comercio Justo se da en la década de 1970, sin embargo, se debilitó por los cambios sociales, políticos y económicos que las políticas neoliberales trajeron con su implementación e hicieron que el movimiento de Comercio Justo como se conocía, cambiara y diera entrada a lo que ahora se conoce como las redes de Comercio Justo (Ídem).

---

<sup>14</sup> OXFAM se constituyó desde 1942 como una asociación internacional de ayuda humanitaria. Hoy se compone de 19 organizaciones sociales y su presencia está en noventa países. ([www.oxfam.org](http://www.oxfam.org))

La principal diferencia entre el movimiento de Comercio Justo y las redes de Comercio Justo, según el autor Gavin Fridell (2006) es que las redes buscan que los productores tengan un lugar en el mercado internacional y puedan así recibir un ingreso que les permita tener una vida digna, mitigando además las caídas de precios del mercado, pero, sin cuestionar el sistema neoliberal capitalista y los efectos negativos que este implica. Mientras que el movimiento previo sí cuestionaba el sistema y la dinámica comercial de los países del Sur con los países del Norte, por lo tanto, se concluye que estas redes no tienen el mismo alcance que tenía el movimiento previo.

Asimismo, la autora Marie Christine Renard, postula algo similar. Establece que existen dos visiones dentro del Comercio Justo; la primera es aquella más radical, en donde se espera que las prácticas de Comercio Justo cuestionen las dinámicas comerciales actuales y logren posicionarse no como una alternativa, sino como la única vía de comercialización; la segunda, a la que considera más pragmática, busca que los productos originarios del Sur se puedan comercializar en el mercado del Norte de forma más justa (Renard, 2003).

Aunque en sus inicios la estrategia de Comercio Justo haya contado con aspectos transformadores de la economía, en la actualidad, y con la implementación de las políticas neoliberales esta pasó a ser parte funcional del mercado, rigiéndose por las leyes de mercado de precios y las leyes de oferta y demanda.

Y no solo eso, sino que se apoyó de las políticas neoliberales para lograr su correcto funcionamiento y expansión, al encontrar compatibilidad y beneficios en las mismas, por la poca intervención del Estado en la regulación del mercado, y por el aumento de las Organizaciones no gubernamentales (ONG) enfocadas en el desarrollo –como aquellas involucradas en promover Comercio Justo–, fondeadas por las instituciones que impulsaron las políticas neoliberales, como el Banco Mundial (Fridell, 2006).

Por otro lado, la estrategia de Comercio Justo que a continuación se revisa utiliza las categorías de Norte y Sur Global para referirse a los países involucrados en el intercambio comercial. Se mencionaba que los países Sur Global son

aquellos que se consideran subdesarrollados, menos industrializados, o periféricos; y los países del Norte Global aquellos con mayores niveles de desarrollo, con mayor grado de industrialización o los países de centro<sup>15</sup>.

El objetivo de la estrategia es que los productos del Sur se comercialicen en países de Norte bajo un marco estandarizado de normas que permita mejores condiciones de vida para los productores.

El que la estrategia de Comercio Justo utilice estas categorías también define el alcance que tiene de brindar soluciones viables, ya que estas implican verticalidad y jerarquías entre los países del Norte y el Sur Global. Sobre esto se profundizará más adelante en este mismo capítulo, sin embargo, es importante para el presente apartado profundizar en el origen y antecedentes de dichas categorías para comprender más adelante el análisis crítico a las mismas.

Primeramente, se debe puntualizar que, aunque el término de Norte y Sur Global implican una posición geográfica, el grado de desarrollo o riqueza de los países no necesariamente está determinado por la ubicación geográfica que tienen.

Un antecedente importante de las categorías de Norte y Sur Global son las categorías de tercer y primer mundo. Estas tomaron fuerza durante la guerra fría, cuando los países estaban divididos principalmente en dos bloques, y aquellos que no pertenecían a ninguno de esos dos bloques se les consideraron los tercermundistas, los que sobraban, y que además eran dominados por los países de los otros dos bloques (Vega, Caicedo, & Beltrán, 2021).

Cuando el conflicto de la guerra fría llega a su fin, se cuestiona la vigencia de la categoría de tercer mundo, y el sistema internacional pasa a dividirse de Este-Oeste a Norte - Sur (Caicedo & Peñas, 2013)

Sin embargo, fue hasta un reporte realizado por la Comisión Brandt, impulsado por el Banco Mundial en 1977, que las categorías de Norte para

---

<sup>15</sup> Si bien hay diferencias en las características bajo las que se construyen las categorías de periferia y Sur Global, ambas son usadas para referirse a países con menor ingreso. Así como las categorías de los países del centro y los el Norte Global son usadas para referirse a países con mayor ingreso. Y en ambos casos las relaciones Norte - Sur y Centro –Periferia se basan en un enriquecimiento de los ya países ricos a costa del sometimiento de los países pobres.

referirse a los países desarrollados y Sur para referirse a los subdesarrollados se popularizó y legitimó. Este reporte promovía una estrategia vertical de inversión de capital desde el Norte hacía el Sur para alcanzar su industrialización (Dirlik, 2007).

Con esta reconfiguración también se da entrada a la posibilidad de relaciones horizontales Sur-Sur. Un antecedente importante de la definición de Sur Global como la conocemos actualmente, y en específico de la Cooperación Sur-Sur, es la Conferencia de Bandung que se llevó a cabo en 1955. En esta conferencia participaron 29 Estados principalmente de África y Asia con el fin de terminar el colonialismo en sus países (Ídem).

La conferencia de Bandung sirvió para cuestionar lo que se entendía como tercer mundo, pasando de ser países que requerían ser salvados a ser países que tenían la capacidad de construir un camino propio, un tercer camino, lo que le dio oportunidad a los países del Sur de trabajar en conjunto para alcanzar dicha meta.

Sin embargo, lo que se entiende por Sur Global ha cambiado. Con los reportes Brandt, coordinados por el Banco Mundial, se volvía a la concepción de verticalidad en la que los países del Sur necesitaban a los países del Norte para salir adelante. Esta visión se refuerza con el Consenso de Washington y con las políticas neoliberales impuestas a los países del Sur (Ídem).

## **2.2 Principales actores de la Red Internacional de Comercio Justo**

La estrategia de Comercio Justo se conforma de diversos actores que constituyen la cadena de producción, comercialización y venta de los productos. La gran cantidad de organizaciones que han surgido a lo largo de su evolución ha hecho que estos se agrupen bajo organizaciones denominadas “paraguas”, las cuales postulan los principios, los criterios y los valores de la estrategia de Comercio Justo.

En este apartado se revisarán dos de las organizaciones más importantes y con mayor influencia que actualmente rigen la estrategia de Comercio Justo: *Fairtrade International* y la Organización Mundial de Comercio Justo (WFTO por sus siglas en inglés), y así conocer el impacto que tienen estas importantes organizaciones.

## 2.2.1 Fairtrade International

*Fairtrade International* es una organización que se dedica a certificar los productos provenientes del Sur para poderlos comercializar en el Norte con la garantía que son productos que siguen los lineamientos de Comercio Justo.

La Organización establece criterios económicos, sociales y ambientales que constituyen los principios de la certificación, misma que garantiza que los productos vayan dirigidos a aquellos consumidores que se consideran responsables, y que buscan que su compra no se limite a una transacción monetaria, sino que trascienda en el beneficio de los productores o trabajadores, buscando crear un vínculo entre consumidor productor distinto al del comercio tradicional.

La red de Comercio Justo de *Fairtrade* se conformó en 2018 de 1707 organizaciones en 73 países. El 82%, (1,405), corresponde a organizaciones de pequeños productores; el 16%, (276) corresponde a organizaciones con trabajo contratado y el resto, 2% (26) corresponde a pequeños productores que forman alianzas con otros organismos para exportar su producto<sup>16</sup> (Fairtrade International, 2020).

El origen de las certificaciones significa de cierta manera el inicio de la institucionalización de la estrategia de Comercio Justo y de su expansión. De manera particular, las certificaciones comienzan en México en 1988 cuando la Cooperativa de café UCIRI<sup>17</sup> buscaba desarrollar una estrategia para llevar su producto a Europa.

El primer sello de certificación fue desarrollado por UCIRI en conjunto con una ONG holandesa llamada Fundación Solidaridad. La certificación llevó el

---

<sup>16</sup>Fairtrade trabaja con distintos tipos de productores: 1. pequeños productores en organización o individuales, exige que al menos 2/3 de los miembros de la organización sean pequeños productores si estos corresponden a una organización. Si estos son individuales, se exige que las fincas solo podrán ser operadas por miembros de la familia; 2. Trabajo contratado ya funciona bajo una lógica de empresa con trabajadores externos laborando; 3. Organizaciones de pequeños productores que laboran con otros organismos para exportar su producto (<https://www.flocert.net/es/glosario/>)

<sup>17</sup> La Unión de Comunidades de la región del Istmo, UCIRI, se define a sí misma como la cooperativa cafetalera más antigua del país, fundada en 1982 por 17 cafetaleras oaxaqueñas [...] interesadas en mejorar las condiciones de producción y venta del café y bienestar del campesino [...] con ayuda de la Diócesis de Tehuantepec y ONGs europeas. ( [www.uciri.com](http://www.uciri.com))

nombre de Max Havelaar, nombre que hace referencia a un libro que lleva el mismo nombre y trata sobre la explotación de trabajadores de café en la isla de Java por comerciantes holandeses (Coordinadora Estatal de Comercio Justo, 2017).

A partir de ese momento se da inicio a lo que las organizaciones de Comercio Justo consideran como una ruta más solidaria entre las relaciones comerciales del Norte y el Sur y dio paso a la fundación de nuevos mecanismos de certificación; entre ellos se encuentra la Certificación *Transfair*, utilizada por Austria, Alemania, Italia, Luxemburgo, Japón, Estados Unidos y Canadá.

Como consecuencia del auge de más mecanismos de certificación, se funda en 1992 la *Fairtrade Labelling Organizations International (FLO)*, –ahora *Fairtrade International*–, y el sello Max Havelaar pasa a ser parte de esta nueva organización.

Con la fundación de FLO se pasan a homogenizar las normativas y estándares que se requieren para certificar un producto y se centralizan las actividades de regulación del proceso de certificación (Staricco & Naranjo, 2017).

En la actualidad, *Fairtrade International* divide sus funciones bajo dos organizaciones, la primera bajo el propio nombre *Fairtrade International*, la cual define los estándares con los que va a trabajar toda la red; la segunda bajo el nombre de FLOCERT, la cual se encarga de evaluar a los productores para asegurar que se cumpla con los estándares y otorgar así la certificación. (Fairtrade International , 2020).

Los criterios económicos en los que se basa la certificación de *Fairtrade* incluyen:

- Establecimiento de un precio mínimo de compra que proteja a los productores de los vaivenes del mercado, así como de prácticas intermediarias injustas.
- El precio mínimo se fija tomando en cuenta el costo de producción y asegurando un margen de ganancia.
- En caso de que el precio del mercado sea más alto que el precio fijado por *Fairtrade*, el comprador deberá tomar el precio del mercado.

- Se establece una prima fijada por *Fairtrade*. Este monto extra por compra depende del producto y el volumen producido y se entrega al grupo de productores con el objetivo que se invierta en proyectos dedicados a mejorar su entorno basándose las necesidades específicas (Fairtrade International , 2020).

Asimismo, Fairtrade postula desde su página web, (2020) que implementa criterios ambientales, los cuales incluyen la prohibición del uso de materiales peligrosos y organismos modificados genéticamente. La certificación no solicita que los productos sean orgánicos, pero en caso de que lo sean se fija un precio mínimo más alto que aquellos que no son orgánicos.

Los criterios sociales cambian dependiendo del tipo de productor afiliado. A los grupos de pequeños productores se les exige implementar prácticas democráticas en su organización, así como tomas de decisiones en conjunto y transparencia en sus procesos. A quienes se afilian bajo el esquema de empresa y tienen trabajadores a su cargo, se exige que no existan prácticas discriminatorias, que se pague un salario igual o mayor a lo estipulado por el salario mínimo y que tengan oportunidad de gestionar la prima que se otorga.

En 2018, había alrededor de 1.7 millones de productores y trabajadores certificados por *Fairtrade* en las regiones de América Latina y el Caribe, África y Asia pacífico, conformando 1707 organizaciones. Por otro lado, se otorgaron 187.7 millones de euros en prima a los países productores, de los cuales 114.3 millones correspondieron a la región de América Latina y el Caribe, 58 millones a África y 15.4 millones a la región de Asia Pacífico.

### **2.2.2 World Fair Trade Organization (WFTO) / Organización Mundial de Comercio Justo.**

La WFTO constituye una red de organizaciones de Comercio Justo que se funda 1989. Sus funciones incluyen principalmente el intercambio de información y de ideas entre los miembros; se hace uso de un etiquetado que le da garantía al producto de estar alineado a los principios que el Comercio Justo promueve.

La WFTO cuenta con capítulos regionales en América Latina, África y Asia. El capítulo de América Latina se conforma por 67 miembros en 12 países. Entre los miembros se incluyen cooperativas, asociaciones de productores, minoristas, redes de Comercio Justo y organizaciones de apoyo (Organización mundial de Comercio Justo , 2020).

La WFTO define los siguientes 10 criterios que las organizaciones miembros deben seguir (WFTO , 2017):

1. Creación de oportunidades para productores con desventajas económicas. Tiene como objetivo principal que los productores alcancen autosuficiencia económica, y así logren salir de la pobreza.
2. Transparencia y responsabilidad. Rendición de cuentas.
3. Prácticas comerciales justas. Promueve las buenas prácticas desde el rol de proveedor y comprador. El proveedor se compromete a entregar en tiempo y forma y el comprador a pagar por adelantado al menos un 50% de la producción libre de intereses. En caso de cancelación de una operación, los compradores deben compensar el trabajo realizado. Por último, promueve la comunicación y el respeto de los compradores a la identidad cultural de los productores y así fomentar relaciones comerciales a largo plazo.
4. Pago justo. Además del dirigido a la mercancía, el cual se define después de negociaciones entre las partes involucradas, se promueve el pago justo entre hombres y mujeres.
5. Garantizar que no haya trabajo infantil o trabajo forzoso. La WFTO se adhiere a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de la niñez para asegurar que no existan abusos.
6. Compromiso con la NO discriminación, la igualdad de género y el empoderamiento económico de la mujer y la libertad de asociación. Como el título lo indica, la WFTO pretende eliminar cualquier forma de discriminación en la contratación, remuneración, promoción o despido por ningún motivo. Asimismo, promueve el involucramiento de la mujer en

puestos directivos. Reconoce las necesidades de salud para mujeres embarazadas y, por último, respeta el derecho laboral de formar sindicatos y negociar colectivamente.

7. Garantizar las buenas condiciones laborales: Busca asegurar que las condiciones laborales sean seguras, cumpliendo con las leyes locales y nacionales y con los principios de la Organización Internacional del Trabajo.
8. Proporcionar el desarrollo de capacidades: Se trabaja con los productores para mejorar sus habilidades de gestión y mejor producción.
9. La promoción del Comercio Justo. Pretende crear conciencia sobre la necesidad de prácticas más justas.
10. Respeto por el Medioambiente. Busca que las materias primas se maximicen y que además sean adquiridas de manera sustentable; asimismo, promueve el uso de tecnologías que utilicen energía renovable (WFTO , 2017).

Los miembros de la WFTO están comprometidos en seguir los anteriores principios y el enfoque del Comercio Justo mencionados; para asegurar su cumplimiento se implementó un sistema de garantía que monitorea la aplicación de los criterios, buscando credibilidad, sostenibilidad y solidez del sistema. (WFTO , 2020 A).

Además de los requisitos de garantía que se deben cumplir, los miembros deben pagar una membresía global y otra cuota regional. En cuanto a la cuota global, varía dependiendo del volumen anual de venta del miembro y de la asociación que participa en la WFTO a la que se pertenezca; estas son Organización de Comercio Justo (FTO por sus siglas en inglés); Organización de apoyo al Comercio Justo (FTSO por sus siglas en inglés); Organización Asociada (AO por sus siglas en inglés); Red de Comercio Justo, Asociados individuales u otra Organización Asociada (por sus siglas en inglés). (WFTO, 2019).

Por otra parte, la cuota regional es fija y en América Latina corresponde a 50 euros por miembro (WFTO , 2019 ).

Además de ser clasificados por tipo de miembro, los asociados se clasifican por su función importadora o productora/exportadora. Los países con miembros productores/exportadores tendrán una cuota máxima más baja y los países importadores más alta, sin exceder 4 veces la cuota máxima de los países productores/exportadores (WFTO , 2019 ).

Después de haber definido las principales Redes de Comercio Justo y algunas de sus características básicas, se pueden establecer los rasgos que se asumen en nuestra región.

### **2.3 El Comercio Justo desde América Latina y el Caribe**

El presente apartado pretende analizar de manera general el panorama de Comercio Justo en la región de América Latina y el Caribe, el cual se basa en un rol exclusivamente de productor de alimentos. Es importante retomar que es una región constituida principalmente de países periféricos y semiperiféricos, por lo tanto, todo intercambio comercial con los países centrales o del Norte Global se estará dando en condiciones desiguales, más cuando se comercializan bienes de sectores vulnerables como son los alimentos.

Para revisar cómo se distribuye la estrategia en la región se tomarán en cuenta datos provistos por la Organización *Fairtrade International*, que, por su importancia en la estrategia de Comercio Justo funcionará para comprender el impacto de la red en la región, contrastando algunos datos con otras regiones que participan en la Red.

De las 1,707 asociaciones participantes en esta Red, existen 597 en África, distribuidas en 29 países; en Asia y el Pacífico son 268 miembros, reunidos en 20 países. En lo que se refiere a América Latina y el caribe, hay 842 organizaciones certificadas en Comercio Justo que se distribuyen en 24 países (Fairtrade International, 2020).

Es importante destacar que, aunque América Latina y el Caribe cuenta con el mayor número de organizaciones certificadas, no es la región con mayor número de personas laborando: son 320,534 productores y 29,129 trabajadores. Contrasta con la región de África y Oriente Medio, que registra el mayor número

de personas trabajadoras: 1'083,139 productores y 98,929 empleados (Fairtrade International, 2020).

Sin embargo, en cuanto a la prima *fairtrade* recibida, de nueva cuenta América Latina y El Caribe es la región que mayor monto recibió, el cual fue de 114.3 millones de euros. África y el Oriente Medio recibieron 58 millones de euros y Asia y el pacífico recibió 15.4 millones de euros (Fairtrade International, 2020).

Al interior de América Latina y el Caribe, los países que recibieron mayor porcentaje de la prima *fairtrade* en 2017 fueron: Perú, 26%; Colombia, 15%; Honduras, 13%; República Dominicana, 10%; Brasil, 7%; México, 6%; Ecuador, 5%; Nicaragua, 3% y Belice 2% (CLAC , 2019 ).

Ahora bien, en cuanto a los principales productos generados en la región y que son captados por la Red de Comercio Justo, tenemos estos resultados:

Tabla 2 Principales productos de ALyC comercializados por Fairtrade International en 2017										
	Cocoa (TM)	Café (TM)	Banana (TM)	Miel (TM)	Flores (Tallos)	Fruta Fresca (TM)	Azúcar (TM)	Jugo de Frutas (TM)	Vino de Uvas (TM)	Té (TM)
República Dominicana	14,519		199,873							
Ecuador	3,583		94,231		8,500,049					
Perú	20,582	55,819	120,661			498				
Brasil		18,021				14,422		19,356		
Colombia		29,831	133,201			156				
Honduras		39,710								
Costa Rica		5,023					6,740			
Guatemala		7,257		693						
Nicaragua		13,515								
México		12,867		751		7,888				8,977
Argentina				278					10,568	
Chile						317			2,644	
Paraguay							38,897			
Otros Países	757	1,464	41,851	1,278	12,500	6756	73,262	421		33
<b>TOTAL</b>	<b>39,441</b>	<b>183,507</b>	<b>589,817</b>	<b>3,000</b>	<b>8,512,549</b>	<b>30,037</b>	<b>118,899</b>	<b>19,777</b>	<b>13,212</b>	<b>9,010</b>

\*TM: Toneladas métricas

Fuente: CLAC (2019). El Comercio Justo en América Latina y el Caribe. Monitoreo. Elaboración propia

Según datos de la Tabla 2, la banana y el café son por los productos que mayor número de toneladas métricas se comercializan, 589,817 y 183,057 respectivamente. Después le siguen el azúcar con 118, 899 toneladas métricas y el cacao con 34,441.

El café y la banana son los productos más importantes de la red *Fairtrade*, no solo por el volumen que se produce y comercializa, sino también porque representan el 83% del total de las primas que se pagan a los productores (CLAC , 2019 ).

Aunque estos productos representan una parte importante de lo que se comercializa en *Fairtrade*, al hacer un comparativo con las cantidades totales que América Latina exporta, se puede observar que son porcentajes mínimos.

Por ejemplo, el total de café que se exportó en el año 2018 fue de aproximadamente 4,500,000 toneladas — tomando en cuenta lo comercializado por Comercio Justo y convencional— (ICO , 2020). Dado que el total que se comercializó por la vía de *Fairtrade* fue de 183,057, este representa apenas un 4% del total comercializado.

Lo mismo sucede con la banana. Se comercializaron a través de la Red Fairtrade 547,966 toneladas en 2017, y según datos del mismo año se produjeron para exportación 15,407,900 toneladas en la región de América Latina, lo cual representa un 3.55% del total comercializado (FAO , 2017).

Estas proporciones llevan a cuestionar el impacto de la red y las razones por las que no tiene mayor protagonismo en comparación con el comercio tradicional. Dentro de los principales argumentos que cuestionan la estrategia de Comercio Justo se encuentra que, aunque sus productores cuentan con el respaldo de *Fairtrade International*, que les garantiza un precio mínimo más alto y además una prima extra que les permite mejorar su calidad de vida, la diferencia con aquellos productores que venden en el mercado convencional no es mucha.

Sobre esto, la referencia del estudio realizado por Daniel Jaffee en el año 2000, es muy importante, ya que compara productores de una cooperativa que trabaja bajo los estándares de Comercio Justo con otra que comercializa bajo la vía tradicional; dentro de sus entrevistas recibió una respuesta por parte de un

miembro de la cooperativa que comercializa únicamente bajo la vía tradicional que terminó por ser el título de su trabajo: *“Better but not great”*: “Los socios de las organizaciones están un poco mejor, pues, pero no muy bien que digamos”. Por otro lado, un miembro de la cooperativa mencionó que, aunque los costos de producción aumentaron, el precio *Fairtrade* se ha mantenido igual por 10 años (Jaffe, 2008 ).

Continuando con el tema del precio justo, es importante hacer la distinción entre el precio que la organización considera justo y un precio que les permita subsistir a los productores con dignidad (Holt-Giménez, Bailey, & Sampson, 2007).

La organización *Fairtrade* fija los precios tomando como base el precio del mercado internacional, y de ahí ajustan para que los productores puedan obtener una ganancia y se pueda re invertir, sin embargo, si se toma en cuenta que el precio sigue estando condicionado por las leyes que rigen al mercado, el precio seguirá buscando que este se ajuste para poder ser competitivo, ya que, si este se eleva demasiado, la organización *Fairtrade* no sería sostenible.

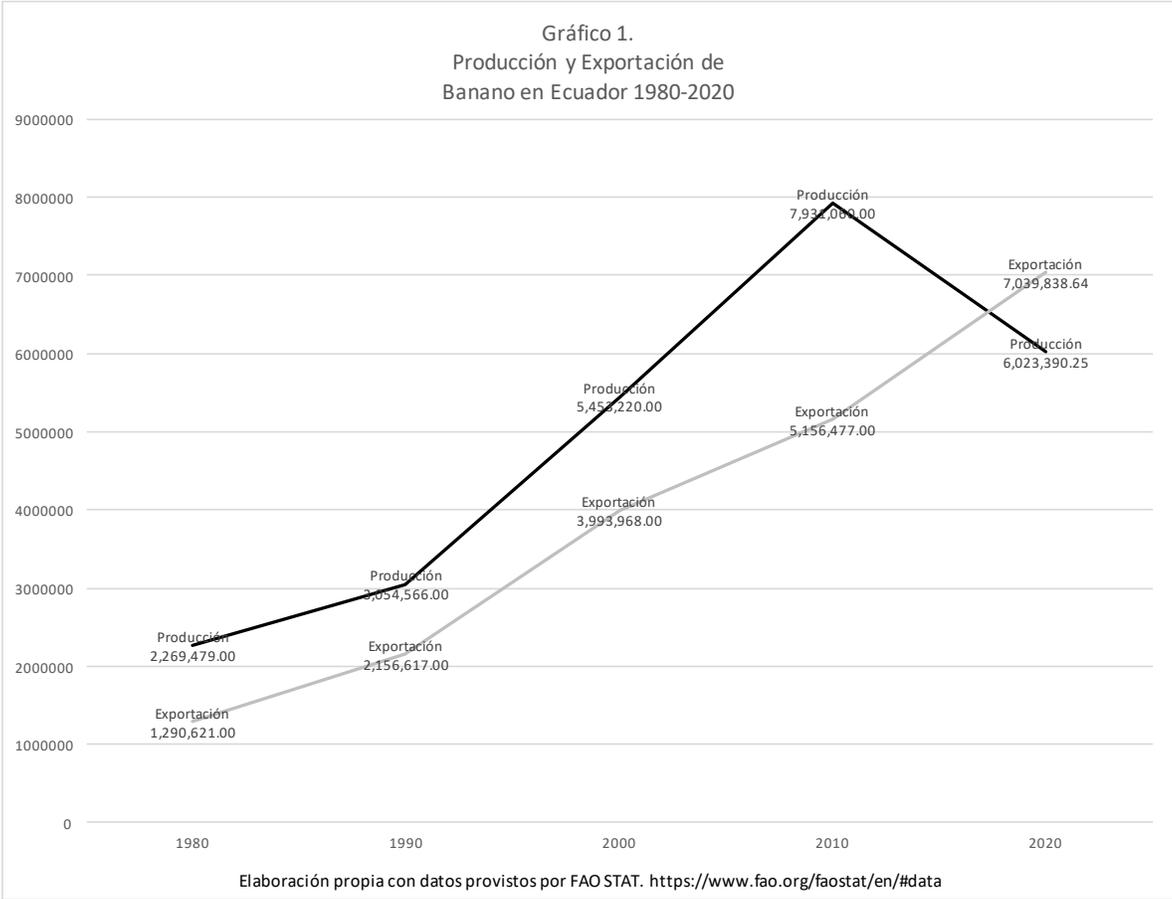
Otro elemento crítico es lo referente a las certificaciones; el argumento postula que el Comercio Justo ha dado paso a certificar grandes plantaciones bajo el esquema de trabajadores contratados, sin distinguir entre estos y los pequeños productores, lo que da entrada a que empresas transnacionales como *Starbucks* se beneficien y se aprovechen de vender bajo este sello reproduciendo las mismas prácticas capitalistas, ya que además menciona que los criterios requeridos para obtener una certificación no son tan estrictos en algunos productos (Hudson & Hudson, 2015).

Retomando ahora los dos principales productos comercializados por Fairtrade, el banano y el café. Es importante comprender la problemática que ambos sectores sufren en la región de América Latina por diversas razones propiciadas por el capitalismo neoliberal que justifica que exista una estrategia de Comercio Justo

Revisábamos anteriormente, en el primer capítulo, que el sector de los alimentos de la región de América Latina es considerado vulnerable por diversas razones perpetuadas por el sistema económico, tales como el rol de la

agroindustria sobre los pequeños productores, y la relación del comercio entre países periféricos y centrales. Son economías más vulnerables si estas se dedican en su mayoría al agro exportación. Tal es el caso del banano —principal producto de exportación de Fairtrade— en Ecuador.

El siguiente gráfico muestra el comparativo del total de producción y exportación en toneladas del banano en Ecuador por décadas, desde 1980 a 2020.



Es posible observar que en todos los casos el total de exportación superó al 50% del total producido. Asimismo, se observa un incremento en la producción de banano y por consecuencia en la exportación del mismo desde la década de 1980, que coincide con las políticas neoliberales.

La implementación de las políticas neoliberales en la producción bananera de Ecuador significó diversos cambios en el campo ecuatoriano, un ejemplo es

que se estableció la variedad de banano llamada: “Cavendish”, como la principal variedad, la cual fue desarrollada por una empresa estadounidense. Esto significó cambios en tecnologías y transporte, los cuales subieron los costos de producción, los cuales fueron adoptados fácilmente por los grandes productores, pero no fue así para los pequeños productores (Suárez, 2019).

Esto permitió que las élites bananeras tomaran control del territorio de producción de banano más grande de Ecuador ubicado en la costa Sur, estableciendo así, un monocultivo dirigido a la exportación que beneficia solo a algunos de los involucrados (Ídem).

Según un reporte realizado por el Instituto de Estudios Ecuatorianos, Ecuador es considerada una nación primario exportadora, por lo tanto, vulnerable (Instituto de Estudios Ecuatorianos , 2020).

Ese reporte analiza los resultados de un acuerdo comercial que Ecuador sostiene con la Unión Europea con el que se esperaba que las exportaciones se diversificaran. Sin embargo, esto no sucedió, y fue el banano el principal producto de exportación en el periodo de 2010 a 2018. Además de que solo 9 grupos se beneficiaron del 56% de las exportaciones del mismo periodo (Ídem).

Otro reporte, elaborado por el mismo Instituto, postula que el 78% del total de productores de banano corresponde a pequeños productores, los cuales solo tienen acceso al 22% de las hectáreas sembradas. Contrario a los grandes productores, los cuales representan el 4% del total de productores, pero tienen acceso al 43% de las hectáreas sembradas, logrando ventaja sobre la tierra y el control sobre la producción (Instituto de Estudios Ecuatorianos, 2022).

Asimismo, expone la situación en la que los pequeños productores que trabajan en haciendas bananeras viven, basándose en una encuesta realizada en 2018. Los resultados incluyen que el 90% de los encuestados no considera que con su salario es posible tener una vida digna; el 68% no cuenta con un contrato formal; solo el 49% de los trabajadores está afiliado al Instituto de Seguro Social (Ídem).

Sostener el modelo agroexportador que el neoliberalismo favorece, significa entonces que los productores tendrán que sufrir de las consecuencias.

Una situación similar se observa en el sector de café de América Latina al ser también un producto agrícola dedicado en su mayoría a la exportación, y que, así como el banano también es fuertemente influenciado por la agroindustria.

En el 2017 la venta de café se concentró en solo tres grupos: Nestlé (Suiza), JDE (Países Bajos) y Lavazza (Italia) (Coordinadora Estatal de Comercio Justo , 2019). Todas estas grandes empresas europeas.

En este mismo documento publicado por la Coordinadora de Comercio Justo, se postula que la cadena de valor del café es un modelo oligopolístico, lo que resulta en una situación de vulnerabilidad a los pequeños productores de café y sin espacio para negociar el precio; por otro lado, son las tostadoras de café y las distribuidoras de la agroindustria las que se apropian de la gran parte de las ganancias (Ídem).

La siguiente Tabla 3 muestra el porcentaje de exportación del café en los países productores de América Latina y el Caribe, lo que permite confirmar la importancia que tienen como producto de exportación.

Se observa que los mayores productores son Brasil, Colombia, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Perú. Los cuales tienen un alto porcentaje de producto dedicado a la exportación, hasta por encima del 90%.

<b>Tabla 3</b>			
<b>Producción y exportación de café de países de América Latina y el Caribe 2019/2020</b>			
<b>País productor</b>	<b>Producción en miles (sacos de 60 kg)</b>	<b>Exportación en miles (sacos de 60 kg)</b>	<b>Porcentaje de café destinado a la exportación</b>
Bolivia	81	20	24.69%
<b>Brasil</b>	<b>58211</b>	<b>40511</b>	<b>69.59%</b>
<b>Colombia</b>	<b>14100</b>	<b>12639</b>	<b>89.64%</b>
Costa Rica	1472	1104	75.00%
Cuba	130	14	10.77%
República Dominicana	402	25	6.22%
Ecuador	559	488	87.30%
El Salvador	661	364	55.07%
<b>Guatemala</b>	<b>3606</b>	<b>3213</b>	<b>89.10%</b>
Haití	347	2	0.58%
<b>Honduras</b>	<b>5931</b>	<b>5506</b>	<b>92.83%</b>
<b>México</b>	<b>3985</b>	<b>2955</b>	<b>74.15%</b>
<b>Nicaragua</b>	<b>2882</b>	<b>2697</b>	<b>93.58%</b>
Panamá	114	48	42.11%
<b>Perú</b>	<b>3836</b>	<b>3588</b>	<b>93.53%</b>
Datos recuperados de International Coffee Organization (ICO) <a href="https://www.ico.org/ES/trade_statistics.asp">https://www.ico.org/ES/trade_statistics.asp</a>			

Ahora, la siguiente Tabla 4 muestra el consumo de café por continente, y es posible observar que las regiones productoras son aquellas que menos consumo tienen. Llama la atención, por ejemplo, que ni sumando los porcentajes de México y Centro América con los de Sudamérica se supera lo consumido por los países europeos.

<b>Tabla 4</b>		
<b>Consumo mundial de café 2019/2020 en miles (sacos de 60kg)</b>		<b>Porcentaje de consumo mundial</b>
África	12,024	7.32%
Asia y Oceanía	36,002	21.93%
México y Centro América	5,327	3.24%
Europa	53,372	32.50%
América del Norte	30,580	18.62%
Sudamérica	26,898	16.38%
<b>TOTAL</b>	<b>164,203</b>	<b>100%</b>
Elaboración propia con datos provistos por International Coffee Organization (ICO) <a href="https://www.ico.org/ES/trade_statistics.asp">https://www.ico.org/ES/trade_statistics.asp</a>		

De igual manera sucede con África, solo tiene el 7.32% del consumo y es a su vez una región productora importante. Esta tabla permite comprender que las regiones conformadas por países de centro, o el Norte Global, (los países consumidores) son los que dictan las reglas de demanda de este producto, y, por lo tanto, permiten y perpetúan la situación de vulnerabilidad que los productores enfrentan.

La estrategia de Comercio Justo comprende la problemática social de la población rural que se dedica a la producción de alimentos, y es a partir de ahí que construye su propuesta. Sin embargo, es importante reconocer que la estrategia está repitiendo lo mismo que el comercio tradicional, que es relegar a la región a la agro exportación, repitiendo prácticas de la agroindustria. Sobre esto se profundizará más adelante. Por lo pronto, pasamos a revisar el complemento de la estrategia, a los receptores fundamentales de los productos comercializados, y que para este trabajo corresponde a países europeos.

## **2.4 El Comercio Justo desde Europa**

Este apartado tiene el objetivo de conocer la perspectiva europea, la cual se caracteriza por ser de consumidor, se revisarán para esto algunas de las principales organizaciones que se encargan de la comercialización del producto hasta posicionarlo en el punto de venta, y algunos esfuerzos impulsados desde el Estado para promocionar la estrategia.

Según información del 2015, los principales destinos de importación de los productos *fairtrade* provenientes de América Latina, fueron Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, Suiza, Francia, Suecia, Irlanda, Países Bajos, Austria, Finlandia y Bélgica (Coscione & Mulder, 2017). Estos forman parte del Norte Global, y en el año 2000 todos eran considerados países centrales (Mahutga & Smith, 2011).

La experiencia que viven los países consumidores del Norte Global es muy distinta a lo que viven los países productores del Sur Global. Al ser únicamente de consumidor, ellos no sufren de ninguna manera de las consecuencias de los vaivenes del mercado internacional, sino que su rol se basa en posicionar los productos de Comercio Justo y crear conciencia de la estrategia para que el consumidor elija esos productos sobre los tradicionales.

Bajo este rol de consumidor, el Norte Global continúa relegando a la región de América Latina a ser agro exportadores. Promoviendo a través de sus políticas e instituciones el consumo de alimentos bajo sus propios criterios y demanda.

A continuación, se presentan algunas estrategias que se implementaron desde diversos países europeos para posicionar la estrategia desde esfuerzos público y privado. Por ejemplo, en Reino Unido se impulsó una iniciativa nacional para que en supermercados como *Waitrose*, *Sainsbury's* y *Co-op* se vendiera exclusivamente banana certificada, y convive con otros supermercados que ofrecen tanto producto certificado como tradicional (Coscione & Mulder, 2017). Asimismo, Alemania, el segundo importador de productos certificados, procura que sus productos sean en su mayoría *fair trade* orgánicos.

Francia cuenta con una ley que se aprobó en 2014 (2013-856), la cual pretende promocionar el Comercio Justo ampliando su definición y alcance. Cuenta con un punto muy interesante, ya que no se limita a promocionar un Comercio Justo entre el Norte y el Sur, sino que reconoce también las relaciones comerciales justas Norte-Norte (CLAC; Fairtrade Advocacy Office; Fairtrade International, 2015).

Por otro lado, Francia y Ecuador cuentan con un acuerdo bilateral para promover sus relaciones de Comercio Justo: se estipulan 10 objetivos basados en

certificaciones, promoción de Comercio Justo e intercambio de mejores prácticas comerciales; un acuerdo similar existe con Bolivia y se ha explorado la posibilidad con Brasil (CLAC; Fairtrade Advocacy Office; Fairtrade International, 2015).

Asimismo, en Italia se aprobó una ley en 2016 que busca promover el Comercio Justo a través de cuatro objetivos: apoyar las iniciativas de sensibilización en las escuelas; conceder subvenciones a los actores de Comercio Justo; promover el consumo de productos de Comercio Justo; promover la participación de los actores en la organización del día nacional del Comercio Justo (CLAC; Fairtrade Advocacy Office; Fairtrade International, 2015).

Por otro lado, existen organizaciones que se dedican a importar y posicionar los productos en los puntos de venta, por ejemplo, la *European Fairtrade Organization* (EFTA) es una organización originaria de Holanda que agrupa a 10 importadoras de productos de Comercio Justo de nueve países europeos: Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Reino Unido, Países Bajos, Italia, España y Suiza. Entre sus principales socios destacan Gepa en Alemania, miembro de la WFTO y de FLO-Cert, venden aproximadamente el 40% de sus importaciones en tiendas especializadas de productos ecológicos, estos se reconocen como una sociedad para el Fomento de la Solidaridad con el Tercer Mundo (GEPA, 2019).

Otro socio importante de EFTA es Traidcraft de Reino Unido, surgió en 1979 como una iniciativa cristiana para combatir la pobreza a través del comercio. Actualmente son miembros de la WFTO y cuentan con la certificación de FLOCERT, la cual mencionan es reconocida por el 80% de la población de Reino Unido (Traidcraft, 2020).

Asimismo, la cadena de *Altromercato* la cual también es miembro de la WFTO y es la principal representante del Comercio Justo en Italia, cuenta con 255 puntos de venta distribuidos por todo el país, además venden los productos en otros 600 supermercados no exclusivos de Comercio Justo y otros puntos de venta (Altromercato, 2020).

La organización apoya a sus miembros de distintas formas, una muy importante es que sirve de intermediario al momento de importar los productos, ya

que puede existir la situación que varios miembros adquieran sus productos de los mismos productores, y con la intención de facilitar los procesos, se coordinan.

En 1995, EFTA estableció una oficina en Bruselas con el objetivo de tener mayor incidencia política sobre el movimiento de Comercio Justo y así tener el apoyo de las instituciones de la Unión Europea (Kocken, 2012). La oficina se reestructuró y en 2011 pasó a conformarse por las organizaciones *de Fairtrade International*, *World Fair Trade Organization Global* y *World Fair Trade International* Europea. Dicha oficina tiene el nombre de *Fair Trade Advocacy Office* (FTAO) (Kocken, 2012).

Una acción importante de dicha oficina fue su influencia para que la Unión Europea aprobará una ley que prohíbe 16 prácticas comerciales injustas a productores de alimentos. Entre ellas se encuentran las cancelaciones de productos perecederos, cambios unilaterales hechos por el comprador y represalias comerciales por el comprador (European Commission, 2019).

España también es uno de los principales importadores de Comercio Justo de la región de América Latina; el 64% de sus importaciones procedió de la región. Una de las principales organizaciones que representa a la red de Comercio Justo es la “Coordinadora Estatal de Comercio Justo”, que agrupa 8 organizaciones importadoras y cuenta con más de 100 puntos de venta especializados en vender productos de procedencia justa, además son miembros de la WFTO (Coordinadora Estatal de Comercio Justo , 2020).

Según el reporte de 2019, las ventas de dicho año alcanzaron los 138 millones de euros lo cual supone un 78% más en comparación del año anterior. Las ventas de Comercio Justo en tiendas especializadas aumentaron de 4.8 millones en 2018 a 5.3 millones en 2019, asimismo, los supermercados se hacen cada vez más importantes como canal de distribución de las importadoras (Ídem).

Por otro lado, se menciona que, en España, el 64% de la población estaría dispuesta a pagar más dinero si esto significa que las personas de países periféricos del Sur Global se beneficien. Y aunque en España, el Comercio Justo está por encima de la media europea -50%- , al momento de elegir el producto considerando los principios éticos, solo el 21% se va por esa opción, estando por

debajo de algunos países europeos como Suecia que es del 49%, Países bajos del 38% y Alemania del 30% (Ídem).

Como se puede observar, existe un voluntarismo político y social dirigido a promover el consumo de productos de Comercio Justo provenientes de los países del Sur Global, lo que hace evidente las diferencias en la estrategia de cada región. El contraste del rol de ambas regiones resalta, así como resaltan las diferencias de capacidades en las regiones del Norte y Sur Global.

## **2.5 Impacto y limitantes del Comercio Justo**

De lo revisado del funcionamiento de la estrategia internacional de Comercio Justo, fue posible encontrar aspectos muy valiosos, como los principios, criterios y valores que promueven. Sin embargo, desde este trabajo se discute que, aunque existan beneficios, estos son limitados por muchas y complejas razones estructurales que las regiones del Sur Global viven, en específico América Latina, y que vamos a revisar en el presente apartado.

Es importante mencionar que este trabajo no pretende menospreciar las acciones ni los esfuerzos realizados por la estrategia de Comercio Justo, en especial aquellos esfuerzos realizados por las organizaciones que promueven la estrategia en América Latina. Sino de poner atención a aquellas limitantes propias del sistema económico que no van a permitir un impacto social en beneficio de los productores, sin importar los esfuerzos que se realicen desde las organizaciones de *Fairtrade International* y *WFTO*, porque la estrategia de Comercio Justo está subsumida en el sistema económico neoliberal, y por lo tanto rebasa su capacidad de un impacto social real.

Como se revisaba en los antecedentes de la estrategia de Comercio Justo, esta buscaba en sus inicios ser una alternativa que cuestionara el sistema económico. Sin embargo, con la implementación de las políticas neoliberales pasó a ser parte funcional del mercado, y se apoyó de las mismas para su correcta expansión y funcionamiento.

A partir de esta información entendemos que la finalidad de la estrategia como la conocemos actualmente nunca fue la de implementar un cambio de raíz,

sino que su visión y sus acciones están dirigidas a que las comunidades productoras alcancen mejores condiciones de vida, pero lo hacen aceptando las desigualdades que el sistema neoliberal capitalista genera en el mercado de los alimentos.

Ahora, sobre las limitantes de la estrategia, identifiqué que se pueden dividir en dos tipos:

- 1) limitantes que son responsabilidad de las leyes del mercado;
- 2) limitantes que se encuentran en las desigualdades económicas y de poder que existen en las relaciones comerciales entre América Latina y Europa.

Las primeras limitantes, aquellas perpetuadas por las leyes del mercado, las exploramos en el punto 2.3 de este capítulo, e incluyen: 1) El poco impacto del precio justo en las comunidades en comparación con aquellas que comercializan por la vía tradicional; 2) El alcance de lo que se comercializa por vía del comercio justo es un porcentaje mínimo en comparación con el comercio tradicional; y 3) La incorporación de las actividades de Comercio Justo a falta de regulaciones.

Las consecuencias sociales de estas limitantes se sufren en las regiones productoras, y en específico para este trabajo en la región de América Latina. Estas limitantes tienen como característica que pareciera que las Organizaciones de Comercio Justo que promueven la estrategia están en control de estos efectos, y quizás hasta se pudieran hacer recomendaciones que solucionaran el problema, sin embargo, no es así. Al estar condicionadas por las leyes que rigen el mercado, estas limitantes son parte del correcto funcionamiento de la estrategia, así como lo son del mercado autorregulado.

Por ejemplo, la limitante 3. El alcance de lo que se comercializa por la vía de comercio justo es mínimo en comparación con lo que se comercializa por la vía tradicional.

Esta limitante permite ver la fuerza que el mercado tradicional tiene en comparación con la de Comercio Justo, por lo que la recomendación lógica necesaria para la estrategia de Comercio Justo es que amplíe su alcance y aumente la producción en la región, ya sea a través de la promoción de la

estrategia reclutando nuevos productores, o de apoyar a los mismos productores a diversificar sus productos y ampliar su producción, sin embargo, no están sencillo como parece, ya que esto resultaría en una alteración en el mercado internacional. Además de que quienes definen la demanda del producto son los mismos países europeos, que se basa en su propio consumo, por lo tanto, para que la estrategia pudiera expandirse primero necesitaría un aumento en la demanda de los consumidores europeos.

Por otro lado, aunque más productores comercialicen por la vía de Comercio Justo, estos no serían generosamente beneficiados, ya que como vimos, su calidad de vida podría mejorar, pero seguirían viviendo con carencias y en situación de pobreza por los límites del precio justo.

Lo que nos lleva a revisar la limitante: 2. El poco impacto del precio justo en las comunidades en comparación con las que comercializan en la vía tradicional. De igual manera sería sencillo recomendar a la organización *Fairtrade* que resuelva este problema simplemente al aumentar el precio justo fijo que ofrecen a uno que les permita a los productores tener mejores condiciones de vida, o quizás aumentar el porcentaje de la prima, sin embargo, nuevamente nos topamos con la realidad de que las leyes del mercado son las que mandan y es la estrategia de Comercio Justo la que se debe de ajustar a esa realidad. Si los precios *Fairtrade* se elevaran demasiado ya no serían competitivos en el mercado internacional, y por lo tanto la estrategia ya no sería viable.

Estas limitantes son un síntoma más del problema del libre mercado, y por lo tanto no se puede atender la situación atendiendo solo al síntoma.

Pasando ahora a las segundas limitantes, aquellas que identifiqué que son a raíz de las desigualdades económicas y de poder que existe en las relaciones comerciales de América Latina y Europa. A diferencia de las primeras limitantes identificadas, considero que estas son más abstractas.

Por ejemplo, las desigualdades económicas entre América Latina y Europa son aceptadas y legitimadas por la idea de “desarrollo”. Esta idea de desarrollo está ligada a una idea de crecimiento económico lineal sin límites, que se hace hegemónica después de la Segunda Guerra Mundial en 1949 en el discurso

Truman, en donde postula la implementación de políticas económicas enfocadas en el crecimiento económico, midiendo el éxito de un país exclusivamente con el Producto Interno Bruto (PIB) (Aguilar & Sotomayor, 2018).

Esta idea de desarrollo promueve la idea de que muchos países en situación de “subdesarrollo”, solo estarán en esta situación mientras transitan al ideal de desarrollo que los países europeos ya cuentan, sin embargo, revisábamos en el primer capítulo a partir de los fundamentos de la Teoría de la Dependencia que el desarrollo y el subdesarrollo son dos caras de una misma moneda.

Por lo tanto, mientras los países europeos consumidores sean partidarios de esta concepción de desarrollo justificaran la estrategia de Comercio Justo como una manera de “ayudar” mientras los países del Sur transitan a mejores niveles de desarrollo, sin embargo, difícilmente esto pasará por la compleja situación socioeconómica de la región de América Latina, y por lo tanto es considerada una limitante.

Asimismo, otras limitantes que se identifican en las relaciones económicas entre América Latina y Europa surgen desde su pasado colonial, al momento en que Europa se posiciona como el hegemónico en relación con América Latina y se legitima que sean ellos los que dicten las reglas sobre cómo se configura y se entiende el mundo, incluida también la configuración de la división internacional de trabajo y que forma el Sistema Mundo como lo conocemos actualmente (Quijano, 2014).

La estrategia de Comercio Justo sigue esta visión eurocéntrica porque son los países europeos los que establecen los productos y la cantidad necesaria para abastecerse dependiendo de su demanda, y como ya vimos, esta estrategia de consumo está ligada a un voluntarismo político de los países europeos en donde los productores no tienen ninguna influencia; por otro lado, son también los países europeos consumidores los que dictan los principios, criterios, valores y estándares bajo los que se debe producir y comercializar.

Sobre esta limitante es importante mencionar que los productores que forman parte de la organización *Fairtrade* no fueron tomados en cuenta para la toma de decisiones de la organización sino hasta 6 años después de su creación,

cuando esta se convierte en una organización constituida por múltiples partes, lo que implicó el cumplimiento de calidad del reglamento ISO 65 (Hussey & Curnow, 2013).

Con esto, representantes de las regiones productoras de América Latina y el Caribe, África y Asia pasan a formar parte de la mesa directiva de *Fairtrade*, sin embargo, contaban con poca representación al contar solo con 4 lugares de los 12 de la mesa directiva. Los productores tuvieron que exigir mayor representación y en 2007 se les consideró miembros de la organización, fue y hasta el año 2011 pasaron a obtener 6 de los 12 lugares de la junta directiva (ídem).

Aunque esto significó mayor representación de los productores en la junta, no implicó que estos tuvieran mayor poder de decisión en asuntos sobre las políticas de certificación o en el enfoque que se le da al movimiento de Comercio Justo (Ídem).

Otra limitante identificada es desde la concepción que se tiene de la región del Sur Global desde el Norte Global. Basándonos en los antecedentes de las categorías Norte y Sur Global, pudimos observar que a partir de la implementación de las políticas neoliberales se regresa a una concepción de una relación vertical, en la que el Norte debe proveer sus conocimientos y servicio al Sur para que este alcance su desarrollo. La estrategia de Comercio Justo trabaja bajo esa lógica exclusiva vertical, ya que los países productores son únicamente del Sur y los consumidores del Norte.

Los argumentos neoliberales podrán exponer en este punto que la relación comercial entre los países del Norte y el Sur es necesaria por las ventajas comparativas que los países del Sur ofrecen y por la variedad de sus alimentos, y, que el abastecimiento de los productos agrícolas les corresponde a ellos, sin embargo, no cuestionan este aspecto y prefieren continuar bajo una lógica vertical, en lugar de promover el consumo de Comercio Justo dentro de mismos países productores del Sur, o entre mismos países promoviendo así una cooperación horizontal Sur- Sur.

Además de que, como ya se observó, no se permite que sean los propios productores los que definan los lineamientos, principios, criterios, valores y

estándares bajo los cuales producir, sino que estos son dictados por los países del Norte, en este caso de Europa.

Por otro lado, y retomando lo revisado en el primer capítulo, otra gran limitante se encuentra en la relación comercial desigual que la región de América Latina sostiene con los países europeos. La relación comercial que se sostiene desde la estrategia internacional de Comercio Justo, se basa en la exportación de productos alimentarios, que pudimos observar son productos considerados de poco valor agregado, y cuando se comercializa con otro tipo de producto industrializado, se da entrada al comercio desigual, en donde los países del centro son aquellos que se quedan con la plusvalía y con los beneficios.

Además de que es una relación exclusiva entre países periféricos, y países de centro, ya que todos los países de América Latina productores de Comercio Justo de *Fairtrade* son considerados periféricos o semiperiféricos y todos los países de Europa consumidores son considerados centrales. Y como se revisó en el primer capítulo, estas relaciones tienden a ser desiguales porque se comercializan productos de diferente grado de productividad e industrialización. Además de que se continúa relegando a la región de América Latina a ser exclusivamente agroexportadora, así como se hace desde el comercio tradicional.

La crítica a la relación vertical Norte- Sur o periferia- centro que la estrategia de Comercio Justo sostiene, parte de reconocer que en cualquier relación comercial en donde se encuentren disparidades económicas y de poder no existirá verdaderamente un Comercio Justo, sino que lo único que se puede alcanzar es comercio un poco más generoso que el tradicional, pero en donde sigue presente la verticalidad, lo que significa que se reproduce una relación desigual en la que América Latina queda en desventaja.

Cuestionar las relaciones económicas internacionales que las regiones de América Latina y el Caribe y Europa mantienen representa un gran reto, sobre todo porque se llega a la conclusión de que tal vez ninguna alternativa promovida por el Norte dará las respuestas para construir mejores relaciones, y mejores oportunidades para los pequeños productores del Sur que les permita una mejor calidad de vida.

Las limitantes del Comercio Justo que se revisaron para este trabajo, al ser consecuencia de coexistir con el sistema económico capitalista neoliberal, rebasan la estructura y capacidades de las Organizaciones de *Fairtrade* y *WFTO* y todas aquellas que promuevan Comercio Justo bajo la misma lógica de mercado.

La situación a la que se ha relegado a la región de América Latina y que continúa perpetuándose en el presente no puede ser atendida por las organizaciones de Comercio Justo como lo son *Fairtrade* y *WFTO*.

El poco alcance de la estrategia de Comercio Justo se debe a que obedece la misma lógica de mercado que el neoliberalismo, por lo tanto, si está quisiera ser una alternativa viable deberá cuestionar sus motivos y su estructura, lo que resultaría en organizaciones completamente diferentes a lo que se conoce en la actualidad.

### **Conclusión Capitular**

El capítulo pretendió comprender de manera general el funcionamiento de las principales organizaciones de Comercio Justo: *Fairtrade International* y *World Fairtrade Organization* para después argumentar que las acciones que realicen no serán suficientes para hacer cambios sociales en beneficio de los pequeños productores de las regiones del Sur Global porque sus propuestas y acciones no son suficientes para realizar un cambio de raíz a los problemas estructurales de la región de América Latina.

Primeramente, observamos las limitantes que la estrategia de Comercio Justo tiene porque obedece a las leyes del mercado que rigen los precios internacionales basadas en la ley de oferta y la demanda, y por último las limitantes propias de las relaciones desiguales que existen entre América Latina y Europa por la disparidad económica y de poder.

Lo más importante de este capítulo es concientizar a las personas de que la estrategia internacional de Comercio Justo no brinda las soluciones de raíz que los complejos problemas estructurales que la región de América Latina atraviesa; por más que su presencia en el intercambio comercial total aumente, ni aunque se ajuste su estrategia para facilitar los procesos de certificación, ni aunque se

aumente el consumo y la demanda en los países europeos, ni aunque se sensibilice al consumidor europeo de consumir puros productos *Fairtrade* y las ventas por este canal aumenten.

En este trabajo se parte de que las soluciones a la región, y a los pequeños productores de alimentos no serán provistas por el Norte o por los países del centro, sino que es más importante voltear a ver los ejercicios locales que se desarrollan desde la lógica latinoamericana partiendo de sus necesidades reales. Es por eso que en próximo capítulo se revisarán los principios de las alternativas de Economía Social y Solidaria, las cuales parten desde lo local, y se basan en necesidades reales de comunidades conscientes, y, además son críticas a los efectos perjudiciales del capitalismo neoliberal.

## Capítulo 3: Economía Social y Solidaria

### Introducción capitular

Este capítulo tiene el objetivo general de presentar las propuestas de Economía Social y Solidaria (ESS) como una alternativa que cuenta con elementos para retar e incluso transformar el sistema económico. Este aspecto se diferencia de la alternativa de Comercio Justo recién revisada, lo que permite su contrastación.

Los caminos concretos a seguir por las propuestas de ESS son diversos, ya que por un lado existen muchos autores que se han dedicado a la formulación de conocimiento en esta área desde posturas distintas, que incluyen bases marxistas hasta propuestas religiosas; y por el otro lado, los ambientes reales en los que se implementan, son distintos entre sí, ya que las propuestas de ESS obedecen a su contexto social, cultural, religioso y político que es único.

El capítulo no pretende dar soluciones específicas, siguiendo instrucciones concretas para transformar la economía, sino de presentar elementos que componen a la ESS desde la academia y desde ambientes reales que implementan otras formas de producir y comercializar.

A diferencia de la estrategia de Comercio Justo, las propuestas de ESS no tienen principios prefabricados a seguir, tampoco existe una autoridad central que se encarga de regular sus prácticas, ni de definir que propuestas son parte de la ESS.

Esta variedad en las propuestas de la ESS es parte de sus riquezas, y reconocerlo es también parte de los objetivos del presente capítulo. Sobre esto retomo la siguiente frase: «“otro mundo es posible”, aunque “otro mundo” consiste en realidad en muchos otros mundos en este mundo: un mundo que contenga muchos mundos» (Hikelammert & Mora, 2009, pág. 402). Al revisar las propuestas de ESS es entonces importante hacerlo desde una postura flexible, intentando olvidar lo que conocemos como economía, y poder dar así entrada a otras maneras de pensar lo económico.

Para presentar la ESS se ha dividido el capítulo de la siguiente manera: primero se revisarán los principios teóricos de lo que es Economía Social y

Solidaria que funcione como una introducción y base. Para esto se revisarán tres autores.

Primero, Paul Singer, quien ofrece una perspectiva que se basa en la autogestión de la producción de mercancías promoviendo la democracia y la horizontalidad en las relaciones involucradas.

Después se revisa a Luis Razeto, quien ofrece una perspectiva que se basa principalmente en la promoción e inserción de valores, como la solidaridad y la cooperación en los procesos económicos.

Por último, José Luis Coraggio quien retoma posibilidades de que se institucionalice la economía a través de varios principios incluyendo la producción y circulación de mercancías desde una postura que ponga al centro la vida y no solo la acumulación de capital. Rescatando además los principios y conceptos propuestos por Polanyi partiendo desde una concepción sustantiva de la economía.

Los tres autores fueron elegidos porque considero complementan teóricamente la propuesta de Economía Social y Solidaria vista de diferentes ángulos.

Después, en la segunda parte del capítulo, se pasarán a revisar elementos clave que permiten comprender más a fondo las propuestas actuales de ESS. Estos elementos son:

1. los principios de producción de autogestión en las cooperativas de producción;
2. autonomía;
3. principios de circulación de reciprocidad, autoconsumo y trueque e intercambio;
4. economía dirigida a la vida y solidaridad.

Con cada elemento se revisan ejemplos de propuestas de ESS con el objetivo de comprender como se desarrollan cada uno en ambientes reales. El listado de elementos se plantea en ese orden por una razón.

Primero se revisa la autogestión en las cooperativas de producción partiendo de algunas posturas críticas sobre su viabilidad. Esto porque se revisó que desde la academia es un debate recurrente, además porque se observó que en la estrategia de Comercio Justo no fue suficiente solo implementar la autogestión, lo cual es parte importante de su estrategia.

Por lo tanto, para complementar el carácter transformador que la ESS propone, se plantea revisar otros elementos que conforman dichas propuestas que cuestionen otras áreas de la actividad económica, como autonomía y los principios de circulación. Por último, se revisa el elemento de economía dirigida a la vida, al ser estos los valores que unifican y guían a la ESS.

Es importante aclarar que, aunque los elementos se presentan como complementos de la ESS a la autogestión, no se pretende presentarlos como solución a la crisis del capitalismo, sino de identificar el carácter transformador de cada uno cada fase de la actividad económica.

En la tercera parte del capítulo se realiza un análisis de los límites de la ESS, ya que se mencionaba que estas no son perfectas y aún queda mucho camino por recorrer, sin embargo, con mayor énfasis se revisarán las posibilidades que estas propuestas ofrecen para hacer frente a la economía tradicional que el Comercio Justo no implementa, y que es la razón de que se concluye que sus propuestas sean insuficientes.

### **3.1 Principios teóricos de la Economía Social y Solidaria**

#### **3.1.1 Paul Singer**

Paul Singer es originario de Austria, pero fue residente de Brasil desde los 8 años. Desde 1996 se dedicó a la economía solidaria desde el sector público. Sirvió como Secretario Nacional de Economía Solidaria de Brasil en el periodo de 2003 a 2016 bajo el mandato de Lula da Silva y Dilma Rousseff.

Para este apartado se recopiló información principalmente de un artículo titulado: Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución (2007), publicado en colaboración con José Luis Coraggio, en donde plantea de manera clara y concisa su propuesta de Economía Solidaria (ES).

Singer basa su propuesta principalmente en cuestionar la propiedad privada de los medios de producción y distribución. Parte de reconocer que el capitalismo surge cuando la producción simple de mercancías pasa a ser secundario. Esto llevó a que se separará la posesión y la utilización de los medios de producción y distribución, y pasa a ser propiedad de unos pocos.

Las personas que quedan excluidas del sistema económico capitalista son las que buscan las alternativas y construyen la ES. Lo que procura con la alternativa de la ES es que se vuelva a la producción simple de mercancías en donde los agentes son poseedores de sus medios de producción y distribución. Por agente, Singer se refiere a una familia o a un hogar.

Además de volver a la producción simple de mercancías, Singer propone que se socialicen los medios de producción. La socialización de los medios de producción es un concepto del capitalismo, en este, el progreso técnico va evolucionando, por lo que se necesitan más personas para operarlos actuando coordinadamente.

Al combinar la socialización de los medios de producción y la producción simple de mercancías se crea una síntesis que los supera a ambos por separado.

La unidad típica de la economía solidaria es la cooperativa de producción. Y sus principios organizacionales son:

1. Posesión colectiva de los medios de producción por las personas que los utilizan para producir.
2. Gestión democrática de la empresa.
3. División del ingreso neto entre los cooperantes por criterios aprobados después de discusión y negociaciones entre todos.
4. Asignación de excedentes con base en criterios acordados entre los cooperantes.

Los principios organizacionales que propone Singer se enfocan principalmente en la actividad productiva. Propone la autogestión de los medios de producción como un factor clave en los proyectos de ES, donde los valores democráticos se aplican a toda actividad económica (Singer, 2009).

A partir del reconocimiento de democracia y autogestión como aspectos determinantes en la ES, Singer hace una reflexión importante, en donde concluye que el capitalismo no puede coexistir con prácticas democráticas, no solo refiriéndose a la democracia dentro de la cooperativa de producción, sino también la ejercida por el Estado.

La contradicción que identifica entre democracia y capitalismo se basa en que, en teoría, la democracia reconoce a todas las personas como iguales sin importar su nivel socioeconómico, raza o religión. A diferencia del capitalismo, que divide entre perdedores y ganadores, y que estas diferencias se deben a las diferencias entre capacidades y voluntades que existen entre las personas (Singer, 2009).

Por lo tanto, en un sistema económico democrático los valores democráticos se aplican en lo político, pero no necesariamente en lo económico. Para que exista congruencia entre la relación económico y político, los valores democráticos se deben aplicar en ambos (Ídem).

La democratización de la economía se logra al expandir los modos de producción que no resulten en la polarización de las clases. Incluidos las formas de autogestión de ES, los micro emprendimientos familiares y la economía de autoconsumo (Ídem).

El rol del Estado democrático es igualmente clave para lograr la democratización de la economía, sin embargo, el autor también reconoce la polarización que se da desde la economía pública si está operando su gestión de manera jerárquica (Ídem).

### **3.1.2 Luis Razeto**

Al igual que propuesta de Paul Singer, Luis Razeto propone una Economía de Solidaridad (EdS). Aunque la terminología es similar, parten de bases teóricas muy diferentes. Razeto es fundador de la ES de la vertiente cristiana. Era originario de Chile e impulsó su proyecto desde la academia.

La información se recopiló de un artículo titulado La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto (Razeto Migliaro, 2007).

Su propuesta parte de señalar que no estamos acostumbrados a pensar en economía y solidaridad como un mismo concepto. Es común que la solidaridad llegue como un paliativo para hacer frente a los estragos del capitalismo, pero no es común que se le vea a la solidaridad como una característica de la economía, esto porque la economía capitalista liberal ha sido responsable de que se relacione a economía con conceptos como escasez, ganancia, utilidad, competencia.

El objetivo del autor se basa entonces en repensar lo que entendemos como economía e incorporar la solidaridad en la teoría y en la práctica de la economía.

Postula además que la EdS no es una negación de la economía de mercado, sino que pretende ser una orientación fuertemente crítica y transformadora respecto de las estructuras y los modos de organización excluyentes que caracterizan la economía. No se pretende que se construya una alternativa a la economía capitalista, sino que la misma se transformará en una versión más solidaria.

Se parte de que en el mercado capitalista ya existen gestos solidarios en interior de las relaciones laborales, y aunque sean mínimas, ya hay prueba de que es posible que se construyan y se reproduzcan.

En su propuesta existen dos componentes: primero, un proceso de solidarización progresiva de la economía global, y segundo, un proceso de construcción de un sector especial de economía de solidaridad. Ambos procesos se enriquecerán recíprocamente.

Para alcanzar la EdS propone los siguientes caminos:

1. de los pobres y la economía popular;
2. De solidaridad con los pobres;
3. De la cooperación entre trabajadores;
4. De la participación social;
5. De la acción transformadora y de la lucha por cambios sociales;
6. Del camino del desarrollo alternativo;
7. De la ecología;
8. De la mujer y la familia;
9. De los pueblos antiguos;
10. Del espíritu.

Unos ejemplos de la economía solidaria basado en principios religiosos son aquellos que se basan en la encíclica publicada por el papa Francisco titulada “Laudato si. Sobre el cuidado de la casa común”. El texto advierte sobre la crisis ambiental que estamos viviendo, y cuestiona al consumismo desmesurado.

En México se pueden observar estas iniciativas, por ejemplo, en el norte de Chiapas, la Compañía de Jesús trabaja para alcanzar sustentabilidad ecológica y equidad social desde la década de los cincuenta. En la actualidad trabajan con 600 comunidades campesinas y se enfocan en la producción de miel, jabones y café. Aunque sus labores van desde hace algunos años, reconocen que la encíclica les ha apoyado a reforzar el trabajo que ya hacen (Martín, 2017).

Otro ejemplo es lo implementado por la diócesis de Ciudad Guzmán, Jalisco. Parte de su plan pastoral está alineado y basado en la misma encíclica, en donde coexisten los principios religiosos con la economía solidaria enfocado en la protección y cuidado de la tierra y los recursos, como el agua; así como el reciclado de basura (Gutierrez Valencia, 2017).

### **3.1.3 José Luis Coraggio**

El autor José Luis Coraggio es un economista argentino que se ha dedicado a la promoción de la ESS desde la academia. Para este apartado se recopiló información principalmente de su libro titulado El trabajo antes que el capital (2011), con la intención de comprender su propuesta y entendimiento de la ESS.

Se divide el apartado de este autor en dos partes, la primera incluye su propuesta de acción de ESS, la cual incluye el cómo se pueden dar primeros pasos para transformar la economía; en la segunda parte se incluye su reflexión sobre los principios económicos en los que se institucionaliza la ESS, la cual se relaciona con los principios y otros conceptos postulados por Karl Polanyi en el capítulo 1.

#### **3.1.3.1 Propuesta de José Luis Coraggio**

En específico la propuesta social y solidaria de Coraggio se basa en el desarrollo de un subsistema económico que él llama: “economía de trabajo”, con esta

propuesta cuestiona lo que entendemos como trabajo y su propósito. Expande el concepto de trabajo para que no solo sea un camino para la acumulación y la sobrevivencia, sino un camino para la reproducción de la vida.

En la economía de trabajo existen relaciones de poder más democráticas, centradas en el valor de uso, en la provisión de bienes y servicios útiles para satisfacer las necesidades y deseos de todos. Además, deben existir espacios de diálogo, cooperación y de decisión colectiva.

Su propuesta parte de reconocer que actualmente existen tres subsistemas económicos que coexisten. 1. La economía capitalista, la cual busca la acumulación ilimitada de la ganancia y se organiza en empresas regidas por el mercado; 2. La economía pública, la cual tiene como fin la acumulación del poder político; 3. La economía popular, la cual busca la reproducción de la vida de sus miembros, y se organiza en unidades domésticas, redes de ayuda mutua y asociaciones diversas en donde se dan intercambios mercantiles o de reciprocidad (Coraggio, 2011).

La economía popular es la economía base que permitirá la implementación de la economía del trabajo que propone Coraggio. Antes de profundizar en dicha propuesta, es importante entender en cómo se conforma la Economía Popular, y porque se le considera la base de transformación.

Se mencionaba que una de las formas de organización de la economía popular son las unidades domésticas (UD). Coraggio las define de la siguiente manera.

Un grupo de individuos, vinculados de manera sostenida, que son solidaria y cotidianamente responsables de la obtención (mediante su trabajo presente o mediante transferencias o donaciones de bienes, servicios o dinero) y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. Una UD puede abarcar o articular uno o más hogares (entendiendo por “hogar” el grupo que comparte y utiliza en común un presupuesto para la alimentación, la vivienda y otros gastos básicos), co-residentes o no, basados en la familia o no, y participar en una o más redes contingentes comunitarias (de reciprocidad) o públicas (de redistribución social) presentes en la sociedad local (Coraggio, 2007, pp.172)

Coraggio toma a la UD como la base de análisis de su propuesta porque representa al hogar, a lo colectivo. Partir desde esos términos permite pensar en alternativas que beneficien desde lo local.

Las actividades que realiza la actual economía popular (basada en una UD) para asegurar su reproducción se dividen en dos: 1. Trabajo mercantil: incluye el trabajo de producción de bienes y servicios propio para la venta en el mercado y el trabajo asalariado; 2. Trabajo de reproducción: incluye la producción de bienes para el autoconsumo de la UD, el trabajo de producción solidaria de bienes y para el consumo de la UD y trabajo de capacitación.

Al identificar Coraggio que dentro de la economía popular ya existe trabajo de reproducción de la vida, y no solo del capital, además de que la solidaridad es un valor recurrente en la economía popular es que él propone que a partir de la misma se construya otro subsistema, el de economía del trabajo.

Coraggio no descarta la importancia que el trabajo asalariado tiene y seguirá teniendo dentro de las UD, por lo tanto, no se puede descartar la relación trabajo-capital, sino que las organizaciones al frente de los intereses de los trabajadores deberán seguir contraponiendo el poder social al poder del capital, asegurando la reproducción de los miembros de la UD.

La propuesta de Economía de Trabajo se basa en la resignificación del trabajo y del capital humano. Su propuesta, a diferencia de la economía del capital en donde el capital humano está orientado a la generación de ganancia, pone al centro al trabajo y se convierte en sí mismo en una forma de restitución de la dignidad humana (Coraggio, 2007).

El trabajo cuenta con lógica propia, y no estará subordinada al capital, sino que buscará la reproducción ampliada de la vida, formando así sociedades más democráticas. El trabajo se convierte en una actividad de goce y se pone al centro al hogar y a la colectividad en lugar del individuo.

Entre las UD existen diferencias culturales, lo que permite una pluralidad en su conformación, en la forma en la que subsisten y en los principios de intercambio con los que se relacionan.

La pluralidad es una característica importante de la propuesta de Coraggio, esto permite el reconocimiento de todas las formas de UD sin que tengan que seguir forzosamente ciertos de producción, intercambio y consumo para poder subsistir, como lo es en el caso de la economía del capital.

La propuesta de Coraggio sobre el rol del Estado requiere un programa de democratización, donde la democracia representativa se redefina y se generalicen las formas participativas de decisión política y de gestión.

El Estado es un actor clave en este proceso, que va desde su rol en regular los excedentes, y no dejarlos a la especulación del mercado financiero, regular el mercado y en la prioridad que se le da en la implementación de acciones y políticas concretas que permitan la consolidación de la economía de trabajo.

### **3.1.3.2 Principios económicos**

Al igual que Polanyi, Coraggio también se basa en un entendimiento sustantivo de la economía. Definiéndola de la siguiente manera:

Una economía es el sistema de procesos de producción, distribución, circulación y consumo que, a través de principios, instituciones y prácticas, en cada momento histórico organizan las comunidades y sociedades para obtener las bases materiales de resolución de las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros, actuales y de futuras generaciones, de modo de permitir la reproducción y desarrollo de la vida (Coraggio, 2011, pp. 345).

La definición, al partir de un entendimiento sustantivo, hace hincapié en la relación de las comunidades con su entorno como un medio para cubrir sus necesidades, y que al igual que en la visión de Karl Polanyi, los principios económicos se institucionalizan de diversas maneras dependiendo del momento histórico que se revise.

Coraggio reconoce los mismos principios económicos identificados en sociedades precapitalistas en el trabajo de Polanyi. Los principios de reciprocidad, redistribución e intercambio, y, además, agrega los propios con la intención de completar la actividad económica para que incluya no solo la circulación de mercancías, sino la producción, distribución, coordinación y consumo. Asimismo, regresa el principio de autoconsumo que Polanyi dejó de considerar.

Polanyi rescató los principios económicos en su trabajo con el objetivo de probar que antes del capitalismo la economía se institucionalizaba de otras formas que estaban incrustadas a la vida social, y no solo a través del principio de mercado autorregulado. Coraggio los retoma ahora desde un enfoque específico de ESS con el objetivo de dar visibilidad a las múltiples formas que existen de hacer economía, y que además son las bases para transformar la economía.

Coraggio no postula que Polanyi estaría de acuerdo con las propuestas de ESS como solución a las crisis del capitalismo neoliberal, sin embargo, reconoce que su trabajo crítico puede apoyar en la construcción de posibilidades de la ESS (Coraggio, 2014).

Pasando ahora a los principios económicos, se presenta el siguiente listado, el cual incluye una radiografía de las formas de organización que existen en la economía actual, que incluyen los principios de la economía tradicional y de la ESS (Ver esquema completo en: Coraggio, 2011, pág, 365).

### **1. Principios de organización del trabajo productivo**

#### **- Principios de posesión/separación entre trabajadores y medios**

Principios de trabajo autónomo para el autoconsumo

Principio del trabajo autónomo mercantil simple

Principio de trabajo dependiente de los propietarios de medios de producción

#### **- Principios de cooperación**

Principio de cooperación voluntaria

Principio de cooperación heterónoma

#### **- Principios de relación entre trabajo humano y naturaleza**

Principio de intercambio equilibrado de materia y energía

Principio de extractivismo

### **2. Principios de apropiación/distribución social**

Principio de apropiación por el trabajador individual

Principio de apropiación colectiva o por terceros

### **3. Principios de redistribución**

Principio progresivo y regresivo

#### **4. Principios de circulación**

Principio de reciprocidad

Principio de intercambio (comercio a tasas fijas y a tasas variables)

#### **5. Principios de consumo**

Principio de consumo de los suficiente

Principio de consumo ilimitado

#### **6. Principios de coordinación**

Principio de coordinación por las comunidades

Principio de planificación y regulación colectiva

Principio de mercado autorregulado

Desde un entendimiento formal, revisábamos, que la economía se entiende desde la acción racional y la escasez, y propone una sola manera de comprender la economía a través de la economía de mercado. Sin embargo, si se parte del estudio de la economía desde una visión sustantiva, que obedece a la real interacción del hombre con su medio, las posibilidades son mayores, es por eso que el listado de Coraggio es importante, porque cuestiona a la lógica formal de economía al reconocer y arrojar una variedad de principios en los que se institucionaliza la economía y que incluyen otras formas además de la hegemónica economía de mercado.

Muchos de los principios quedan sumergidos por la hegemonía del sistema económico neoliberal, pasando a ser principios totalmente desconocidos o secundarios. Suena muy familiar el principio de mercado autorregulado, así como el de consumo ilimitado; y quizás no tan familiar el principio de intercambio equilibrado de materia y energía, y de consumir solo lo necesario. Sin embargo, sí existen, aunque estos sean secundarios y desde el neoliberalismo hegemónico se pretendan borrar (Coraggio, 2011).

Ahora bien, para entrar en específico en el tema de ESS, se revisa primeramente el concepto que Coraggio entiende de la misma:

...es un proyecto de acción colectiva (incluyendo prácticas estratégicas de transformación y cotidianas de reproducción) dirigido a contrarrestar las tendencias socialmente negativas del sistema existente, con la perspectiva (actual o potencial) de construir un sistema económico alternativo (Coraggio, 2011, pág. 381)

La definición hace hincapié en la característica reformativa de la ESS y de su fin de hacer frente a la economía capitalista a través de las acciones colectivas. Asimismo, reconoce la fase en construcción en la que se encuentra la ESS, y la oportunidad que tiene de que se posicione como un sistema económico alternativo.

Para hacer énfasis en aquellos principios que distinguen a la ESS, Coraggio realiza un esquema aparte, tomando algunos de los principios de este primer esquema y complementándolos con otros más.

De igual manera, propone los principios que engloban a la ESS desde una concepción sustantiva de la economía. Postula que el siguiente listado de principios no es apriorístico, sino que refleja las características y prácticas empíricas que orientan a la ESS (Coraggio, 2011, págs. 385-391).

### **1. Principios de producción**

Trabajo para todos: Principalmente el trabajo auto gestionado, con autonomía de poderes o jerarquías

Acceso de los trabajadores a todas las formas de conocimiento

Acceso de los trabajadores a medios de producción

Cooperación solidaria

Autogestión colectiva de las condiciones generales de la producción y la reproducción

Producción socialmente responsable

### **2. Principios de distribución y redistribución**

Justicia social, garantía de la reproducción y desarrollo de la vida de todos

A cada cual según su necesidad y trabajo

No explotación del trabajo ajeno

Redistribución

### **3. Principios de circulación**

Autosuficiencia (autarquía)  
Reciprocidad  
Intercambio  
El dinero como medio y no como un fin

**4. Principios de coordinación**

Comunidad  
Mercado regulado  
Planificación

**5. Principios de consumo**

Consumo responsable

**6. Principios transversales**

Libre iniciativa e innovación socialmente responsable  
Pluralismo/diversidad  
No discriminación de personas o comunidades  
Complejidad/sinergia  
Territorialidad

El listado incluye los principios económicos que conforman a la ESS propuesto por Coraggio que pretenden servir como un reflejo de las prácticas empíricas y del discurso de la ESS que busca transformar la economía tradicional.

Estos principios no se identificaron con el fin de que todos los proyectos de ESS los sigan como reglamento, sino con el único fin de dar visibilidad a todas las formas de organización que existen, reconociendo la pluralidad de los proyectos de ESS, dando así el espacio para que cada uno se desarrolle y resignifique los principios que mejor permitan su subsistencia y reproducción de la vida (Coraggio, 2011, págs. 392-395)

Coraggio postula que los principios propios de la ESS no se absolutizan, ya que, si eso sucede, automáticamente otro principio se subordina, lo cual deja poco espacio para la democracia y el aprendizaje. Esto contrario a los principios de la economía capitalista, que se absolutizaron a través de las políticas neoliberales impuestas (Ídem).

### **3.2 Elementos clave de la ESS**

Hemos revisado la complejidad de la realidad económica que vivimos en América Latina y las consecuencias sociales de ser excluida de los beneficios de la dinámica comercial de ciertos sectores, en especial el sector de los alimentos. Es posible concluir lo complejo que es reformar el sistema económico tan perjudicial y que no es posible hacerlo desde solo una propuesta de un autor; ni solo desde un ángulo de la actividad económica, por ejemplo, desde el consumo o solo desde reformar a la producción.

Es por eso que el próximo apartado se revisarán algunos elementos por separado que componen a la ESS. Algunos de dichos elementos ya fueron introducidos por los autores recién revisados, por lo que se profundizará en algunos de ellos con el objetivo de poner atención a las diferentes áreas que incluye la ESS y comprender por separado las posibilidades de construir una nueva economía.

#### **3.2.1 Principios de producción: Autogestión y cooperativas de producción**

El proceso de producción bajo la lógica capitalista se basa en la propiedad privada de los medios de producción y en la jerarquía interna de la administración de la empresa. Esta estructura es responsable de distintas injusticias que recaen en la actualidad en el trabajador asalariado, es por eso que desde la ESS el proceso de producción es un aspecto que se cuestiona recurrentemente.

El objetivo del presente apartado es de revisar en específico la autogestión en las cooperativas de producción, ya que son centrales en las propuestas de ESS. Sin embargo, se revisará desde las posibilidades que se tienen ambos elementos de reformar la economía.

La propuesta de Paul Singer recién revisada, se basa precisamente en eso; en la autogestión como el elemento principal de su propuesta y en la promoción de cooperativas. A modo de resumen, su propuesta, se basa en cuestionar la propiedad privada de los medios de producción para proponer la posesión colectiva de estos, así como la gestión democrática de la empresa.

Con el fin de continuar profundizando en ambos elementos, considero importante revisar el concepto de autogestión:

Proyecto de organización democrática que favorece la democracia directa. Ésta constituye un sistema en el cual voluntariamente, sin recibir remuneración y sin recurrir a intermediarios, los ciudadanos debaten todas las cuestiones importantes en asambleas. La periodicidad de esas reuniones debe ser compatible con la disponibilidad de los agentes involucrados (Mothe, 2013, pp.43).

La autogestión, como la definición establece, promueve la democracia de los miembros de la comunidad para la toma de decisiones internas. Este principio se diferencia del modelo de empresa capitalista principalmente por la gestión horizontal que propone y porque los beneficios son repartidos de manera equitativa; a diferencia de la gestión vertical de la empresa capitalista en la que existe un pequeño número de beneficiados.

Las cooperativas de producción son una forma de organización que impulsa la autogestión como su principal característica. El modelo cooperativo tuvo sus inicios alrededor de 1820 en Inglaterra como una respuesta a los altos niveles de extrema pobreza que el país sufría, y desde entonces se ha configurado para hacer frente tanto a las políticas liberales como al socialismo centralizado, defendiendo una economía basada en la cooperación y mutualidad (Monzón Campos, 2003).

En 1844 el movimiento toma fuerza por la iniciativa cooperativista de Rochdale, Inglaterra dedicada a fabricar algodón en donde establecieron los siguientes principios que definirían y guiarían al movimiento: (de Sousa Santos, 2011, pág. 24).

1. el vínculo abierto y voluntario;
2. las cooperativas están siempre abiertas a nuevos miembros;
3. el control democrático por parte de los miembros;
4. las decisiones fundamentales son tomadas por los cooperativistas de acuerdo con el principio: "por cada miembro, un voto", es decir, independientemente de las contribuciones de capital hechas por cada miembro o su función en la cooperativa;

5. la participación económica de los miembros, tanto de propietarios solidarios como de participantes eventuales en las decisiones de beneficios;
6. la autonomía y la independencia en relación con el Estado y otras organizaciones; el compromiso con la educación de los miembros de la cooperativa para permitirles una participación efectiva;
7. la cooperación entre cooperativas por medio de organizaciones locales, nacionales y mundiales; y la contribución para el desarrollo de la comunidad donde se localiza (de Sousa Santos, 2011, pág. 24).

Las cooperativas de producción, aunque son centrales en las propuestas de ESS, han sido sujetas a críticas por distintos autores. Las críticas se basan en que el modelo cooperativo no es suficiente para reformar el sistema económico, y que, además, son propensas a ser absorbidas por la lógica del mercado haciéndolas un actor funcional más del sistema capitalista.

Por ejemplo, Boaventura de Sousa Santos (2011), recupera la inestabilidad de las cooperativas de coexistir con el mercado por dos razones: primeramente, porque son consideradas más lentas que las empresas capitalistas por su estructura democrática en la toma de decisiones, por lo tanto, no pueden ir al ritmo cambiante de las empresas capitalistas; segundo porque su crecimiento en algún punto va a requerir de inversión de capital de externos, lo que va en contra de sus principios y la razón de su creación en primer lugar.

Otro argumento lo realizó Rosa Luxemburgo, ella consideraba que las cooperativas en algún punto tendrían que elegir en cerrar o convertirse en una empresa capitalista, ya que veía contradictorio que los trabajadores fueran patrones de sí mismos llevando a las cooperativas a un callejón sin salida (Lima, 2013, sobre Luxemburgo).

Continuando con el argumento crítico hacía la viabilidad de las cooperativas de producción, la autoral Raquel Alquézar (2018), postula que hay cabida de dos posibilidades en el desarrollo de las cooperativas: de que sean viables para transformar la economía o de que no, y esto se basa en el objetivo que persigue cada propuesta.

La autora hace distinción entre los conceptos de Economía Social, y Economía Social y Solidaria<sup>18</sup>. Entendiendo al primer concepto como aquellas propuestas que, aunque adopten valores sociales a sus prácticas, como la autogestión, estas tendrán la posibilidad de quedar inmersas en la lógica del mercado si su único objetivo es producir para su venta en el mercado.

El segundo concepto de, Economía Social y Solidaria, puede incluir también a las cooperativas de producción y promover la autogestión, sin embargo, la diferencia de estas es que promueven otras formas de circulación de mercancías, como el autoconsumo sobre la venta en el mercado. Además de que las propuestas incluyen también valores como la solidaridad sobre la individualidad.

De los argumentos postulados se rescata una cuestión importante, y es la viabilidad de las cooperativas de producción y autogestión de transformar la economía cuando su único fin es la venta para mercado.

Este apartado no tiene como objetivo confirmar dicha cuestión, ni de hacer un análisis bajo un juicio crítico de la posibilidad de transformación de las cooperativas en empresas capitalistas o de quedar inmersas bajo la lógica del mercado, sino de reconocer la complejidad de la realidad en que se desarrollan estos procesos, y que para que sea posible una transformación es necesario tomar en cuenta otros elementos de la actividad económica, y no solo la producción.

De este apartado se rescata que los elementos que integran a las cooperativas de producción, en específico la autogestión, no son suficientes para transformar al sistema económico, si así fuera, la estrategia de Comercio Justo, que promueve la autogestión como un principio indispensable dentro de su propuesta sería una alternativa transformadora. Sin embargo, se analiza en el capítulo anterior que la estrategia no cuenta con elementos suficientes, ni con la intención de cuestionar y transformar la actual dinámica comercial que perjudica a los pequeños productores de alimentos de la región de América Latina.

---

<sup>18</sup> La distinción de los conceptos de Economía Social y Economía Social y Solidaria solo se realizó para complementar el argumento propio de esta apartado. Para el resto de trabajo se continuará refiriéndose a los proyectos de ESS bajo un solo término y sin distinción.

Sin embargo, la autogestión y las cooperativas de producción sí son importantes e indispensables para las propuestas de ESS, es por eso que, continuaremos revisando otros elementos de las propuestas de ESS por separado, que al complementarse con el proceso de producción y comercialización tienen mayores posibilidades de constituirse como una alternativa económica.

### **3.2.2 Autonomía**

Rescatábamos de Karl Polanyi (en el primer capítulo de este trabajo) que la vida social, bajo la lógica de mercado, se encuentra sometida a la vida económica, esto significa que las reglas de cómo se organiza las distintas esferas de la vida parten de lo que dicta el capitalismo bajo la lógica neoliberal.

Por lo tanto, en la construcción de una economía alternativa, es vital poder romper con las limitantes impuestas desde los poderes hegemónicos que privan de bienestar a la sociedad. Es por eso que la búsqueda de autonomía es un elemento importante en los ejercicios en ESS. Una autonomía no solo del propio sistema económico, sino de cualquier poder hegemónico que limite la vida de manera estructural.

Es importante puntualizar que el concepto de autonomía se puede analizar desde distintos ángulos. Por ejemplo, existe la autonomía individual, la cual se refiere a la independencia económica que le permite al individuo satisfacer sus necesidades, su máxima expresión se alcanza cuando el individuo no depende de nadie más; por otro lado, está la autonomía de un colectivo, la cual, a diferencia de la individual, busca mayor interdependencia entre los miembros al interior, al mismo tiempo que busca la autonomía del exterior (Collin, 2018).

Los ejercicios de ESS promueven la autonomía colectiva con el objetivo de fortalecerse a sí mismos mientras buscan la autonomía del poder hegemónico de la economía. Para elaborar este punto considero oportuna la aportación de los pueblos indígenas, ya que ellos se les ha privado de muchos espacios desde lo económico, lo político y lo social; por lo tanto, su lucha por la autonomía y

autodeterminación de sus pueblos se ha vuelto una característica que los acompaña desde la colonización.

Partiendo entonces de la perspectiva de las comunidades indígenas se entiende autonomía como:

La autonomía implica el derecho que tenemos los pueblos indios al control de nuestros respectivos territorios, incluyendo el control y manejo de todos los recursos naturales del suelo y subsuelo y espacio aéreo. Asimismo, la autonomía. (...) implica la defensa y la conservación de la naturaleza, la Pachamama, de la Abya Yala, del equilibrio del ecosistema y la conservación de la vida. Por otra parte, autonomía significa que los pueblos indios manejaremos nuestros propios asuntos para lo cual constituiremos democráticamente nuestros propios gobiernos (autogobiernos) (Declaración de Quito , 1990).

De esta definición se comprende entonces a la autonomía como un derecho que tienen de organizarse como mejor les convenga, trabajando su tierra, sus capacidades y sus asuntos, sin limitantes impuestas por las fuerzas dominantes, llámese esta Estado, empresas privadas, Organizaciones Internacionales, sistema económico capitalista neoliberal, etc.

Un ejemplo exitoso de alto grado de autonomía, y que también está presente la autogestión, son los zapatistas en el estado de Chiapas, los cuales, por medio de la oposición al neoliberalismo y al gobierno del Estado mexicano, lograron desarrollar formas de organizarse en comunidad y tomar fuerza al interior, construyendo su propio sistema de autogobierno.

El movimiento zapatista surge en 1994 como una forma de protesta a las políticas neoliberales, en específico a la apertura comercial que vino con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, al intento de privatización de sus tierras y al olvido del gobierno mexicano en temas de salud y educación (Enlace Zapatista, 2005).

Después de años de lucha, y también de enfrentamientos militares, los zapatistas lograron llegar distintos acuerdos en donde se reconocía su autonomía y autodeterminación.

En 2003, continuando con su lucha, los zapatistas transformaron su manera de seguir concretando su autonomía a través de la implementación de los “Caracoles” (antes llamados Aguascalientes) y las “Juntas de Buen Gobierno”.

Esto después de que el gobierno mexicano fallara en cumplir los acuerdos de autonomía ya determinados (González Casanova, 2009).

Los Caracoles son centros político-culturales que gestionan la interacción de los municipios autónomos de comunidades indígenas zapatistas con la sociedad civil. Por lo que cada asunto relacionado con los zapatistas será asignado al caracol correspondiente, lo que les da autonomía de su territorio. (Martínez Espinoza, 2006)

Estos se constituyeron con el objetivo de erradicar las siguientes situaciones externas que los zapatistas veían como un insulto: apoyos en formas de caridad y la imposición de proyectos (Ídem).

Continuando con su proyecto de autonomía y autogestión, se crearon también las instituciones políticas llamadas “Juntas de Buen Gobierno”, que se conforman de cuatro figuras: Dirección, Comisiones, Coordinadores y los Operativos. Y además se rigen bajo los siguientes cinco principios: 1) “mandar obedeciendo”; 2) decisiones tomadas en consenso; 3) respetar las diferencias de cada municipio; 4) participación de la comunidad en la toma de decisiones y en las tareas del gobierno; 5) revocación de mandato si la autoridad no cumple con sus compromisos (Ídem).

Existen actualmente 12 caracoles y por cada uno existe una Junta de Buen Gobierno, estos representan a los más de 30 municipios autónomos zapatistas (Enlace Zapatista, 2019), que se conforman de las comunidades indígenas de los pueblos tzeltales, tzotziles, tojolabales, choles y zoques (Martínez Espinoza, 2006).

Además de lograr autonomía en su forma de organización y gobierno, los zapatistas logran autonomía de su tierra. Con esto, la tierra vuelve a ser un elemento fuera de la lógica del mercado y este pasa a trabajarse con el fin de subsistir, evitando su mercantilización, ya que lograron evitar la privatización de los ejidos (Vergara-Camus, 2016).

El campo y el sector rural de América Latina, como se mencionaba en el capítulo uno del presente trabajo, ha sido un sector que sufre las consecuencias sociales del capitalismo neoliberal, es por eso que el hecho de que zapatistas

hayan recuperado el manejo de sus tierras es tan importante, ya que también recuperan la manera en que producen y comercializan.

Esto ha permitido que introduzcan otras formas de hacer economía, como la producción para el autoconsumo, reciprocidad y trueque –principios que revisaremos más adelante–. Aunque también comercializan en el mercado tradicional, lo hacen para complementar sus ingresos y cubrir otras necesidades distintas a la alimentación básica (Vergara-Camus, 2016).

Lo más importante de la autonomía que han alcanzado los zapatistas es que tienen el poder de elegir lo que obedezca a sus propias necesidades. Ellos pueden proponer o cambiar a aquello que les permita alcanzar mejor su subsistencia. La lucha y construcción de su propia autonomía es lo que les permite emanciparse de las fuerzas hegemónicas que los limitan y poder así construir su propio camino bajo sus propios objetivos, partiendo de lo local hacía afuera.

Al comparar este ejercicio con la estrategia de Comercio Justo, vemos que es todo lo contrario, ya que este construye desde lo internacional hacía lo local. Partiendo desde objetivos dictados por países consumidores europeos, por lo tanto, podemos concluir que, en la relación de las Organizaciones de Comercio Justo con los productores, no hay mucho espacio para que los productores tomen decisiones en beneficio de sus propios intereses.

La autonomía en los ejercicios de ESS permite entonces construir posibilidades económicas fuera de la lógica hegemónica del sistema capitalista neoliberal, y al mismo tiempo permite que las comunidades de fortalezcan hacía el interior a través de la interdependencia. Ahora pasaremos a revisar estas posibilidades económicas basada en los principios de reciprocidad, autoconsumo y trueque.

### **3.2.3 Principios de circulación: reciprocidad, economía doméstica, trueque e intercambio**

En el primer capítulo del presente trabajo, en el apartado de formas pre capitalistas de producción, rescatábamos los principios económicos en los que se

institucionalizaba a la economía previo a la implementación de un sistema de mercado liberal capitalista identificadas por Karl Polanyi.

Polanyi identifica los siguientes cuatro principios que regían a la sociedad económica: reciprocidad, redistribución, economía doméstica y trueque e intercambio. Es importante recordar que estos principios estaban incrustados en vida social, no había una separación de la economía y la vida social; otras instituciones estaban en la misma categoría y perseguían el mismo objetivo de la subsistencia de la vida. Contrario a lo que sucede hoy en día con el capitalismo, en donde la economía se desincrusta o se separa de la vida social y pasa esta última a estar sometida a la vida económica.

En este apartado revisaremos los principios de reciprocidad, economía doméstica o autoconsumo y trueque e intercambio. Estos principios, aunque identificados en sociedades pre capitalistas, aún siguen presentes en la economía actual. Si bien no son las formas hegemónicas de relacionarnos económicamente, se encuentran surgiendo en ejercicios locales como principios que rigen su economía.

La principal característica de estos principios es que su fin no es la producción para la venta para el mercado tradicional, ni la acumulación de ganancias económicas, sino que persigue otros objetivos. La economía doméstica pretende el autoconsumo para la propia subsistencia; la reciprocidad busca intercambios simétricos y a través de ello cultivar relaciones con el otro que sean duraderas; por último, el intercambio en forma de trueque es cambiar un bien por otro bien, complementando así los bienes.

### **3.2.3.1 Reciprocidad**

La reciprocidad se refiere a los intercambios simétricos de bienes que se dan entre dos grupos, estos no necesariamente tienen que darse en el mismo momento, sino que la simetría que los caracteriza se va dando con el tiempo.

El autor antropólogo Marshall Sahlins realizó trabajos sobre reciprocidad, y concluyó que existen tres distintos tipos: la reciprocidad equilibrada, la cual se refiere a aquella en la que existen dos partes, una dualidad. Primero se da, y en

esa misma cantidad se recibe; el segundo tipo es la generalizada, la cual rompe con la estructura dual de la reciprocidad equilibrada e introduce la característica altruista, en esta no se lleva la cuenta de lo que se da, y no se espera nada a cambio. Desde este tipo de reciprocidad se manifiesta lo que es el don, el regalo; por último, la reciprocidad negativa, en esta se quita algo, y no se espera recibir nada a cambio, como un robo (Barfield, 1997), en el contexto de ESS, la reciprocidad generalizada y la equilibrada son las que se encuentran presentes.

En la sociedad actual se pueden encontrar formas de los tipos de reciprocidad, ya sea generalizada o especializada, a través de favores con nuestro círculo social del día a día, o al entregar un regalo, pero, no como un principio que institucionaliza a la economía.

Sin embargo, la reciprocidad como principio económico sí está presente en ciertos ejercicios de ESS, por ejemplo, mencionábamos en el apartado pasado que los zapatistas implementan la reciprocidad como una manera de relacionarse fuera del mercado tradicional.

Otro ejemplo es el pueblo indígena de los aimaras en Bolivia. Esta comunidad practica la reciprocidad desde su territorio de origen, en lo rural, sin embargo, su población cuenta con alta migración a la urbe y han logrado mantener sus costumbres de reciprocidad. Han logrado coexistir con la globalización manteniendo su filosofía de primero dar para después recibir (Alvarez Quispe, 2012).

En la mayoría de las comunidades indígenas de Bolivia, no solo en el caso de la comunidad aimara según lo documentado por el autor Julio Álvarez Quispe, está presente la reciprocidad generalizada y el don como formas de relacionarse entre ellos.

Un mecanismo de ESS basado en la reciprocidad es el tequio, presente también en las costumbres de algunas comunidades indígenas. Se refiere al trabajo no remunerado en comunidad dirigido a realizar actividades que benefician a todos los miembros, como, por ejemplo, recolección de basura, construcción de escuelas, limpieza de espacios públicos, o cualquier actividad que en otras sociedades se realizan con el pago de impuestos (Evangelina & Rocío, 2016).

El tequio es distinto dependiendo de la comunidad a revisar, por ejemplo, para los mixtecos en la región de Nuyoo en Oaxaca, este tiene cierto grado de obligatoriedad, ya que si una persona no lo quiere realizar es considerado un insulto para la comunidad. Además de que la persona de autoridad designada de la comunidad es quien se encarga de asignar quien realiza que trabajo dependiendo de sus capacidades y edad (Brokmann Haro, 2010).

Sin embargo, aunque tenga cierto carácter de trabajo obligatorio, es considerada como una práctica de solidaridad y cooperación que obedece a la reciprocidad, ya que todos los miembros participan sin esperar nada a cambio, porque saben que en algún punto recibirán los beneficios del tequio por algún otro miembro cuando esto sea necesario.

### **3.2.3.2 Trueque e intercambio**

Pasando ahora al principio de trueque, se mencionaba que en este principio se intercambia un bien por otro bien de valor de uso similar, dejando de lado la necesidad de intercambiar con dinero; lo que evita la acumulación de la ganancia monetaria.

Al comparar el trueque con la reciprocidad y el don, se observa que no es necesario que exista una motivación altruista para realizar el intercambio, sino un reconocimiento de que es posible asegurar la subsistencia al complementar mis productos con tus productos.

Un ejemplo de un proyecto en donde se da el trueque es el mercado de La Purísima, ubicado en la región Tehuacán- Sierra Negra en Puebla. Para este ejemplo se tomó un trabajo realizado por el autor Ernesto Licona Valencia (2014), en donde documenta como se desarrollan los tianguis en este mercado y su importancia en la región.

En La Purísima se llevan a cabo tianguis semanales, que por su ubicación permite el involucramiento de diferentes regiones del estado y también de estados vecinos. En esta región habita población indígena mazateca, nahua, popoloca y mixteca y también mestiza.

La población indígena de la región representa el 26% del total, por lo que su presencia, aunque no representa una mayoría, es considerada importante. Por lo tanto, los tianguis de la región son un espacio para que la economía indígena y la economía tradicional coexistan, dando lugar a distintos tianguis que sistema de intercambio híbrido que incluye la forma de intercambio tradicional (bien por dinero); la forma de intercambio por socialización, que se refiere a la estrategia de abaratamiento de precios por compra al por mayor de grupos que se organizan para alcanzar este fin; por último, el trueque.

En el trueque no se intercambian todos los bienes, solo algunas frutas, verduras y leña. Las personas que se dedican a este tipo de intercambio se les llama cambistas, y no solo se intercambian bienes por bienes, sino también bienes por servicios.

Según el autor, el trueque es una práctica que se lleva a cabo para que las personas que no puedan acceder al mercado tradicional logren adquirir los bienes que aseguren su subsistencia. Además de que es un sistema considerado estable porque los vaivenes de los precios del mercado no afectan el valor de uso del producto.

### **3.2.3.3 Economía doméstica (autoconsumo)**

Por último, revisaremos el principio de economía doméstica, la cual se basa en la autosuficiencia de las comunidades a partir de la producción de alimentos para el autoconsumo. Al igual que en los otros principios revisados, este principio está presente en la actualidad en las prácticas de pueblos indígenas con la intención de tener una seguridad de subsistencia (Bonfil Batalla, 2014).

Al igual que con los otros principios, este es una forma de subsistir distinta al capitalismo. En este solo se produce lo necesario para una comunidad o unidad doméstica, por lo que no hay lugar para un excedente de producción, y, por lo tanto, para la ganancia económica (Ídem).

Una forma de autoconsumo es la milpa, esta es una técnica productiva mesoamericana de policultivo que se encuentra vigente en las formas de

autoconsumo comunitarias e indígenas. Es un método eficiente porque en un espacio pequeño de tierra se puede cultivar gran diversidad de alimentos. Se basa en el cultivo de maíz en asociación con frijol, calabaza, chile, papa, entre otros (Collin, 2021).

La milpa se diferencia de la forma de producir agroindustrial capitalista por el volumen producido, dado que la agroindustria está dedicada a la venta del mercado, su objetivo es el de producir más para vender más, contrario a la milpa, la cual está dedicada al autoconsumo de una unidad doméstica solo se necesita lo necesario para su subsistencia.

Otra diferencia es que la agroindustria promueve el monocultivo, la especialización y producción de un solo producto incorporando técnicas que permitan mayor cantidad de producción como maquinarias y agroquímicos; la milpa al ser un policultivo, no cuenta con grado de especialización ni es necesario introducir maquinaria (Ídem).

Collin postula también, que la milpa no solo es una manera de autoabastecerse, sino también de vivir en comunidad, ya que se rige bajo principios de reciprocidad en prácticas como la mano vuelta y además existe un manejo consciente del medio ambiente y los recursos. La tierra tampoco está mercantilizada en este contexto.

Difícilmente el autoconsumo puede existir como única manera de abasto y subsistencia dentro de una comunidad, ya que por más que pudiera producir una variedad amplia de productos, necesitaría complementar con otros. Es aquí donde entran las formas de intercambio de reciprocidad y trueque dirigido al complemento (Bonfil Batalla, 2014).

La milpa está presente, por ejemplo, en el Valle de Ixtlahuaca en el Estado de México, en donde habita población indígena otomí. Además de los alimentos que se cultivan en la milpa, también se aprovechan las hierbas o plantas silvestres, (llamadas quelites) que crecen junto con la milpa durante época de lluvia. Otro uso común de las plantas que no se consumirán es el médico, ya sea en ungüentos o tomado en té. En la milpa se busca no desperdiciar y aprovechar de cualquier manera posible (González Jácome & Reyes Montes, 2014).

La milpa en el Valle de Ixtlahuaca, no solo es vista como una fuente de abasto, sino que tiene además una fuerte relación religiosa con la población otomí. Por ejemplo, celebran a la Virgen de la Asunción junto con la fiesta del maíz, en donde se le agradece a la virgen por la cosecha, mostrando así la asociación entre la cosmovisión indígena y el ciclo del maíz (Ídem).

Los mayas, de igual manera utilizan la milpa como medio de autoconsumo. En la actualidad es aplicada por 2.5 millones de campesinos, y de igual manera también tienen una relación religiosa con sus procesos de producción de la milpa. Consideran que el maíz tiene alma o conciencia e implementan rituales durante todo el ciclo agrícola, desde la siembra hasta la cosecha (D'Alessandro & González, 2017).

La relación de la producción agrícola de la milpa con los rituales religiosos es un buen ejemplo de que, en esos casos en específico, la vida social y la vida económica están juntas, en esos espacios no han sido desincrustadas o separadas una de la otra, no hay límites claros.

De ejemplos revisados destaca la presencia de los principios de comunidades indígenas. Por lo que es importante voltear a ver con curiosidad las posibilidades de organización que han formulado desde su entendimiento de la vida y de la economía que va más allá de un acto de rebeldía hacia los poderes hegemónicos, sino desde un lugar que busca honrar su cultura. Además, de mirar con curiosidad y reconocer el esfuerzo que los indígenas han hecho para mantener esas prácticas en una sociedad económica que constantemente trata de minimizar sus prácticas.

Los principios de reciprocidad, trueque y autoconsumo no se revisaron con la intención de argumentar que uno es mejor que el otro, ni de definir con cual existen mejores posibilidades de acabar con el capitalismo perjudicial, sino que se revisaron con la intención de conocer de manera breve cómo se han hecho lugar y cómo funcionan en el presente contexto económico en donde ninguno de ellos es el hegemónico, sin embargo, ahí están, coexistiendo con el mercado capitalista.

Sobre esto, es importante recordar lo propuesto por Coraggio en donde postula la importancia de que ningún principio se absolutice, porque esto significa

que otro principio se subordina y da lugar a las jerarquías. Por lo tanto, lo más importante es poner luz y reconocer como válidas y posibles las formas de relacionarnos económicamente cuando estás busquen asegurar la subsistencia de las familias y comunidades cuando el intercambio capitalista excluye y no es suficiente.

Y lo más importante, recordando nuevamente a Polanyi, es que estas formas de relacionarnos económicamente estén incrustadas dentro de la vida social, coexistiendo en equilibrio obedeciendo a la subsistencia.

Coraggio postula también qué en una economía neoliberal, los principios económicos serán dominados por la lógica de acumulación de capital, pero en una ESS los principios estarán articulados a una lógica de reproducción de la vida y la naturaleza (Coraggio, 2011).

### **3.2.4 Economía dirigida a la vida y la solidaridad**

Si algo se puede concluir hasta ahora de las propuestas revisadas de ESS de diferentes autores y de los elementos que las componen, es la pluralidad que existe entre ellas, sin embargo, tienen algunos elementos en común que las unifica: que ponen el centro la reproducción de la vida sobre los principios de acumulación, y que cuenta con valores como la democracia y la solidaridad.

Buscar el objetivo de perseguir la subsistencia de las comunidades y familias poniendo al centro la reproducción de la vida es un elemento clave que diferencia a las propuestas de ESS de aquellas que solo buscan la acumulación. Es por eso que este apartado pretende revisar lo que significa construir una economía para la vida desde la solidaridad.

Poner al centro a la vida es el motor que mueve a las propuestas de ESS. Una vez que esto se define, las formas de organizarse y relacionarse económicamente surgen de diferentes formas y en diferentes grados dependiendo del contexto social, cultural y político; estas pueden ser a través de la reciprocidad, el trueque o la producción para el autoconsumo.

Pero, ¿qué significa poner el centro a la vida?, los autores Franz Hikelammert y Henry Mora (Hikelammert & Mora, 2009), hacen una propuesta

sobre una economía dirigida a la reproducción de la vida, partiendo de cuestionar las categorías de Max Weber de “teoría de acción racional” que se basa en una teoría de la relación medio-fin y de racionalidad instrumental (supuestos en los que se basa la teoría neoclásica) y que ha sido causante de una crisis que amenaza la sobrevivencia de la humanidad y la naturaleza.

Los autores postulan que la racionalidad medio-fin es necesaria, sin embargo, esta tiene un núcleo irracional por lo tanto es preciso trascenderla sin abolirla, transitando a una “racionalidad reproductiva” en la que se respete el circuito natural de la vida humana. Este circuito es aquel que se establece entre el ser humano y la naturaleza y que permite que tanto la vida humana y la naturaleza sean conservadas, permitiendo una economía para la vida.

Esta economía para la vida reconoce que es importante priorizar un proceso de producción de mercancía que sea sostenible entre el ser humano y la naturaleza. Y esto solo será posible bajo una producción y circulación de mercancías que pone el valor de uso por encima del valor de cambio.<sup>19</sup>

El valor de uso de un producto, como su nombre lo indica se refiere al valor que le damos a un producto por la necesidad que cubre y cuyo objetivo es la reproducción de la vida; por otro lado, el valor de cambio existe cuando la mercancía entra en un intercambio, su valor existe una relación con otras mercancías. El sistema capitalista prioriza el valor de cambio porque es el que le permite la maximización de ganancias.

La producción de valores de uso se basa en la transformación de los medios suministrados por la naturaleza a través del trabajo humano. Desde esta perspectiva, este trabajo solo será un trabajo útil si está enfocado a la producción de medios de vida.

Es por eso que el trabajo enfocado a la reproducción de la vida va en contra del trabajo asalariado del proceso de producción capitalista. Este último se enfoca en alcanzar mayor productividad y la generación de plus valor. Desde esta forma se persigue el valor de cambio como una manera de maximizar ganancias.

---

<sup>19</sup> Las categorías de valor de uso y valor de cambio se basan en la perspectiva trabajada por Karl Marx en El Capital volumen 1.

Poner el valor de uso por encima del valor de cambio se refleja en una producción de mercancías que utiliza los recursos naturales de manera consciente. Dado que la producción se enfoca en la reproducción de la vida, este será responsable de cuidar el ciclo entre el ser humano y la naturaleza, que mencionábamos es el ciclo que permite la reproducción de la vida. Significa también pensar en una producción de mercancías que obedezca a la demanda, a las necesidades reales y no a una oferta sin límites (Collin, 2018).

Poner el valor de uso sobre el valor de cambio como consumidores significa reconocer que el mercado actual ofrece un sinnúmero de productos de todo tipo, y que muchos no existen para cubrir una necesidad, sino que existen para alcanzar otros objetivos, como el poder, y el estatus, poniendo primero ciertas preferencias sobre las necesidades.

Para construir una economía para la vida, basada en valores de uso y en una racionalidad reproductiva es necesario implementar una ética del bien común, en donde se establezcan valores del respeto de la vida del ser humano y la naturaleza, así como el valor de la solidaridad (Hikelammert & Mora, 2009).

El capitalismo se caracteriza por ser individualista, por promover la competencia entre personas, comunidades y hasta países y por buscar la acumulación sobre cualquier otro objetivo. La solidaridad permite hacer frente a este egoísmo, presente, como su mismo nombre lo indica, en los ejercicios de Economía Social y Solidaria.

La solidaridad no es el resultado de una evolución social natural, sino el desarrollo de una conciencia social basada en la convicción de que los problemas sociales pueden ser resueltos por la fuerza de la unidad y por la lucha en torno a una causa común. Por lo tanto, la verdadera solidaridad es lo contrario del individualismo; y no podría subsistir con base en la explotación (Pagliccia, 2011, pág. 151)

De la definición de solidaridad rescato ciertos elementos, como que lo primero que hay que hacer para implementar la solidaridad es tomar conciencia de que hace falta este valor en los espacios económicos dominados por el egoísmo, y que es posible aplicarla en donde exista una intención dirigida a transformar.

La definición habla también de que la solidaridad no es algo natural, sino que solo se construye desde la conciencia social, y estoy de acuerdo. No es

objetivo de esta apartado debatir si la solidaridad es una característica inherente en el ser humano o no, sino de comprender que en la sociedad actual escasea y que es urgente que se implemente de manera consiente e intencional si queremos que la humanidad sobreviva a largo plazo.

Aunque la solidaridad no está presente en muchos espacios, es importante saber que se puede acceder a ella siempre que cada quien lo decida, sin embargo, es ahí donde se vuelve complejo, ya que esta solo se puede construir desde la reflexión, se necesita un esfuerzo intencional. Se vuelve complejo porque también hay beneficios de vivir desde lo individual, por lo tanto, muchas veces es fácil caer en el egoísmo.

Vivir lo económico con solidaridad permite relaciones horizontales. Permite también espacios de cooperación para alcanzar objetivos en común; a diferencia del capitalismo que promueve relaciones verticales en donde la ayuda puede ser solo caridad (Pagliccia, 2011).

Solo después de crear una conciencia solidaria será posible alcanzar lo propuesto por Luis Razeto –revisado en el primer apartado del presente capítulo– sobre concebir economía y solidaridad bajo un mismo concepto y no entender a la solidaridad como un mero paliativo dirigido únicamente a hacer frente a las injusticias perpetuadas por el capitalismo, sino como un valor que presente en todas las áreas de la sociedad.

### **3.3 Posibilidades y límites de la Economía Social y Solidaria**

Revisábamos en el capítulo anterior las limitantes de la estrategia de Comercio Justo, las cuales, en su mayoría eran consecuencia de que la estrategia quedó subsumida a la lógica del mercado convirtiéndola en un elemento funcional del sistema, perdiendo por completo su objetivo original, que era de transformar el sistema económico.

Algo similar se ve en los ejercicios de ESS, en especial, si se analiza únicamente el elemento de autogestión en las cooperativas de producción que tienen como principal objetivo la comercialización de sus productos que buscan un lugar en el mercado con el fin de subsistir.

Es por eso que la primera limitante que se identifica en las propuestas de ESS es precisamente eso, que se crean en un contexto económico dominado por el capitalismo neoliberal, y, por lo tanto, al igual que el Comercio Justo, existe la posibilidad de que terminen subsumidos en la lógica de mercado.

Aunque ambas experiencias, tanto las ESS como el Comercio Justo, se enfrentan a la realidad económica que las puede transformar en agentes funcionales del sistema, es importante puntualizar que no sucede de la misma manera. Recordemos que el Comercio Justo no solo se adaptó al neoliberalismo, sino que se apoyó del mismo para lograr su extensión en las regiones periféricas productoras de alimentos, y su estrategia se basa en un eurocentrismo vertical que deja de lado la realidad socioeconómica de los productores. Su realidad transformadora quedó muy atrás.

Las propuestas de ESS por otro lado, considero que, al contar con una variedad de ejercicios, y finalidades, estas tienen más posibilidades de construirse bajo una lógica distinta a la acumulación del capital, a diferencia de la estrategia de Comercio Justo.

Desde este trabajo se reconoce que el capitalismo neoliberal permea todas las áreas de nuestra vida, haciendo muy complicado salir por completo de la dinámica productiva y comercial sin que se vea afectado el bienestar inmediato.

Es por eso que el objetivo del presente trabajo no es señalar aquellas propuestas de ESS que buscan un lugar en el mercado, sino de reconocer que todas las formas y propuestas de ESS son válidas y comprender que su manera de adaptarse al sistema económico tan complejo parte de su realidad que obedece a su propio contexto social, político y cultural.

Quizás unas propuestas de ESS se dedican a la venta en el mercado, pero continúan fortaleciendo sus formas comunitarias al interior y no pierden su interdependencia; o quizás los excedentes obtenidos del mercado les permiten reinvertir en proyectos en comunidad. Independientemente de las particularidades de cada caso, lo importante es reconocer lo complejo que es reformar el sistema económico tan firmemente establecido.

Claramente, lo ideal sería que todas las propuestas pudieran decidir reformar el sistema económico sin que esto las desestabilizara, sin embargo, si partimos de la realidad económica actual, veremos lo complejo que es alcanzar ese ideal.

Sin embargo, en un afán por buscar respuestas dejo la siguiente cuestión, que este trabajo no da respuesta absoluta: ¿cómo pueden los ejercicios de ESS conservar su esencia transformadora en un contexto económico dominado por un capitalismo neoliberal?

Sobre esto, rescato el trabajo de Eduardo Enrique Aguilar (Aguilar, 2018), quien centra su reflexión en el valor de uso, y postula que en los ejercicios de ESS existen tres disputas que definirían su viabilidad de construirse fuera del capitalismo.

1. La lógica de acumulación de capital vs lógica de reproducción de la vida (la finalidad del acto económico);
2. Valor de cambio vs valor de uso (formas en que se produce, circula y consume);
3. Producto como mercancía vs producto como bien no mercantil (forma del producto de trabajo).

Es decir que para que las propuestas de ESS se acerquen más a construirse fuera de la lógica del mercado, es necesario la coordinación del por qué, el para qué y el cómo se llevará a cabo la actividad económica que este dirigida a transformar el sistema económico capitalista neoliberal.

Aunque no se den respuestas absolutas en este trabajo, se revisan elementos de la ESS que cuestionan la lógica del mercado en todas las fases de la actividad económica, lo que puede ampliar entonces su alcance para ser una opción con mayores posibilidades de sostenerse y transformar el sistema económico. Por lo tanto, las posibilidades de la ESS, que a continuación se revisan no se encuentran en si producen o no para el mercado, sino en los principios y valores que promueven para fortalecer sus lazos en comunidad

El capítulo uno del presente trabajo, revisábamos argumentos que permite cuestionar la viabilidad del libre mercado. Uno de estos argumentos era lo

propuesto por Karl Polanyi, que se ha rescatado algunas veces en este capítulo, y es que la economía nunca antes había estado separada de la vida social. Con la implementación del libre mercado, lo social se separa hasta hacer hegemónico el neoliberalismo capitalista como lo conocemos en la actualidad.

Esta separación implicó que las formas de relacionarnos económicamente fueron absorbidas por el mercado, creando sociedades de mercado y no sociedades con mercados. Las prácticas internas de los ejercicios de ESS tienen la característica de que sus prácticas económicas siguen incrustadas en la vida social.

Esta característica es principalmente vista en las prácticas de comunidades indígenas: “Al analizar las culturas indias, con frecuencia es difícil establecer los límites que separan lo económico de lo social” (Bonfil Batalla, 2014, pág. 55).

Asimismo, los ejercicios de ESS se pueden considerar sociedades con mercados, y no de mercado, ya que, aunque se desenvuelvan en la misma sociedad que todos, estos promueven prácticas de intercambio como el autoconsumo y la reciprocidad, lo que los hace menos dependientes de los vaivenes del mercado, si es que estos comercializan a través de este.

Otro argumento que provee Polanyi, es la falacia de mercantilización por el liberalismo de los elementos de tierra, trabajo y dinero. Recordemos que la tierra solo es un nombre que se le dio a la naturaleza, el dinero es un símbolo de poder de compra y el trabajo es una actividad humana perteneciente a la vida.

La mercantilización del trabajo implica la posibilidad de explotación laboral bajo salarios muy por debajo de una buena calidad de vida; la mercantilización del dinero lo vuelve un fin y no como un medio, lo que permite la acumulación desmesurada; y la mercantilización de la tierra, permite su privatización, su explotación y deterioro.

Los ejercicios de ESS brindan los elementos para hacer frente a esta mercantilización. Por ejemplo, la propuesta de Coraggio sobre la economía de trabajo propone una resignificación del trabajo en donde este sea una actividad que dignifique al ser humano. Asimismo, encontramos que el tequio, es una forma

de trabajo que no está al servicio de la acumulación de ganancia, sino del servicio a la comunidad.

Las formas de reciprocidad y truke quitan el dinero de una transacción, lo que evita la acumulación; y, por último, la tierra desde la ESS no se privatiza, sino que se ve como un elemento de la naturaleza necesario para la subsistencia, y por lo tanto debe ser respetada.

Frente al intercambio comercial internacional, los alimentos pierden su valor (valor de cambio), por ser considerados de poco valor agregado. Es frente a los productos industrializados en el intercambio entre países que estos pierden su valor y deja a los campesinos de países enteros viviendo en situaciones de pobreza. La ESS al poner el valor de uso sobre el valor de cambio, regresa a los productos alimentarios su valor por ser un recurso indispensable para la subsistencia del ser humano.

Se postulaba que los ejercicios de ESS surgen de distintos contextos creando formas únicas de relacionarse económicamente. Considero que esta pluralidad es una gran posibilidad de las ESS, porque pone sobre la mesa la idea de que no solo hay una sola manera correcta de hacer economía, sino que pueden coexistir diferentes formas. Contrario a las políticas neoliberales, las cuales siguen una sola fórmula que prometió la abundancia económica para todas las personas. La estrategia de Comercio Justo hace algo similar siguiendo un libro de reglas, estandarizando los principios, criterios y que los productores deben seguir, bajo sus propios intereses.

Otra gran posibilidad de las propuestas de ESS es que persiguen objetivos locales que surgen de los intereses de las personas involucradas. Además, de que estos intereses se definen de manera democrática. No existen las decisiones unilaterales, y el bienestar se piensa en lo colectivo y no en lo individual.

Es importante priorizar las propuestas locales antes que las nacionales o internacionales. Solo cada persona o comunidad sabe lo que mejor conviene para su subsistencia. Las experiencias de los pueblos indígenas revisadas en este trabajo son un ejemplo importante de esto, recordemos su constante lucha por su autonomía y por hacerse escuchar.

Por último, los valores que promueven la ESS de solidaridad, vida en comunidad y poner el centro a la vida son una posibilidad muy importante, porque guían las propuestas de ESS, lo que las hace indispensables en la construcción de una nueva economía en donde el otro no sea visto como competencia, sino como un igual y que es posible construir juntos.

De los pocos ejemplos que se revisaron en este trabajo aprendemos mucho de la vida en comunidad, de su autonomía y de sus formas de intercambio. Este ejercicio permite reconocer que es posible construir una economía que no se separe de la vida social, que se construyan en conjunto equilibrando todas las áreas de nuestra vida.

Las propuestas de ESS no son perfectas, y quizás no proveen todas las respuestas para transformar los efectos perjudiciales de capitalismo de manera inmediata, en especial por la grave situación global de pobreza y desigualdad que vivimos, sin embargo, dan los elementos suficientes para construir en conjunto iniciativas locales, nacionales y globales; además invita a la reflexión personal y en lo colectivo de que es posible construir una vida que no se base en cumplir con las expectativas impuestas por el neoliberalismo capitalista, sino que se base en la solidaridad y la vida en comunidad.

### **Conclusión capitular**

Después de revisar la situación tan compleja que se encuentra América Latina a causa del lugar que ocupa la división internacional de trabajo, y que ha sido responsable de la exclusión de la región y de los beneficios que ofrece el sistema, en especial en el sector agrícola; revisábamos la alternativa de Comercio Justo con la intención de que fuera una alternativa que pudiera hacer frente a la situación, sin embargo, su alcance resultó ser muy limitado.

Las propuestas de ESS llegan después como una opción que tuviera elementos que la hicieran más viable que el Comercio Justo, no solo para hacer frente a los efectos perjudiciales del sistema económico actual, sino para transfórmala y considero así fue.

La fuerza de la ESS se basa en que son propuestas diferentes, tanto en el objetivo que persigue, como en las formas de relacionarse económicamente que promueven. El simple hecho de que se persiga la reproducción de la vida, ya es un elemento transformador que reta la lógica de acumulación de capital.

Asimismo, el hecho de que implementen formas de intercambio que no obedezcan a la acumulación de capital es otro elemento importante transformador que va desde lo local a lo internacional.

Las propuestas de ESS son todas validas, y responden a su contexto cultural, social y político. Lo más importante que podemos hacer es comprender con curiosidad sus propuestas y alcances, reconociendo lo difícil que es que se desarrollen en un sistema económico neoliberal.

Las diferentes dimensiones en las que se puede transformar la economía son muchas, y de las propuestas de ESS se puede aprender mucho. Si algo busca este capítulo es eso, conocer las posibilidades de los ejercicios de ESS basadas en ambientes reales, entendiendo que es posible que nuestra economía se rija por valores como la solidaridad y la vida en comunidad.

Sin embargo, aquí hay una limitante. Las propuestas de ESS que se revisaron en este trabajo fueron ejemplos de comunidades indígenas. No es que todas las propuestas de ESS sean de manera exclusiva de las comunidades indígenas, sino que así resultó; es muy interesante que muchas de las bases transformadoras de la economía se encuentren en estos pueblos, en su manera de subsistir que obedece a su cultura, pero que, en vez de reconocerles, se les niega y se les excluye por no ser compatibles con los principios capitalistas neoliberales.

Esta realidad lleva a la limitante de que no existe una voluntad de reflexionar sobre cómo podemos en conjunto transformar a la economía. Las crisis sociales y ambientales nos están llevando a un punto de urgencia por reflexionar y por transformar el sistema económico porque la manera en la que se rige nuestra economía ya no es sostenible.

Esta transformación no es sencilla, si fuera sencilla ya se hubiera logrado, sin embargo, las propuestas de ESS dan elementos que pueden construir las

bases que pueden permitir esta transformación. La ESS sí cuenta con elementos que permiten cuestionar como producimos mercancías, como las intercambiamos y con qué fin, y los valores que rigen toda la actividad, siempre y cuando tengamos la voluntad de escuchar y cambiar.

### **Conclusiones generales**

Como se estableció en la introducción de esta tesis, nos propusimos trabajar alrededor de las apreciaciones conceptuales sobre posibles alternativas al comercio liberal tradicional, con la intención de encontrar aquellos elementos que contribuyan a generar un ejercicio de intercambio con mejores condiciones para las comunidades agrícolas latinoamericanas.

En los últimos, por lo menos, veinte años, los actores productivos que dependen fundamentalmente de su trabajo, de sus pequeñas porciones de tierra, de sus prácticas y conocimientos tradicionales, han generado formas de producción y comercio, que, aunque limitadas, les han dado mejores resultados que cuando asumen las maneras tradicionales de comercializar y producir sus bienes. Son las experiencias tanto del Comercio Justo como de la Economía Social y Solidaria.

Esas experiencias no han pasado desapercibidas por la academia, sobre todo, aquella comprometida a sistematizar conocimiento para el beneficio de las comunidades, y han ayudado construyendo conocimiento crítico alrededor de sus resultados. Como también lo expusimos, esta tesis se basa en un estudio documental analizando las tres dimensiones del problema planteado, el comercio tradicional, el Comercio Justo y la ESS. El seguimiento de tal literatura evidenció, lo más claro, la injusta situación del comercio neoliberal que condena a la subordinación a las economías locales latinoamericanas.

En segundo lugar, si bien la estrategia del Comercio Justo ha ayudado a algunas comunidades que producen mercancías bajo determinadas características que se venden bien en el hoy llamado Norte Global, repiten mecanismos del comercio tradicional, que en general, no son totalmente benéficas a tales comunidades. Al observar las propuestas de la Economía Social y Solidaria, si

bien no son homogéneas porque atienden a diferentes realidades, se observó que son propuestas más sólidas y contundentes a partir de la defensa de las comunidades agrícolas, y que además cuestiona lo que entendemos por económico. Generando así críticas a las propias propuestas diferentes del Comercio Justo. En ese camino recorrido, se presentan las siguientes ideas conclusivas.

El primer capítulo de esta tesis permitió cuestionar al sistema capitalista actual partiendo de conocer las falacias en las que se fundamentan las políticas liberales, y en específico, el mercado autorregulado. También de resaltar las falacias de la mercantilización de los componentes de tierra, trabajo y dinero. Se concluye entonces que el liberalismo económico tomó fuerza fundamentándose en mitos, por lo tanto, cuestionar su viabilidad ahora en su versión neoliberal es vital en la búsqueda de alternativas económicas.

De este primer capítulo se rescata también que el liberalismo económico fue una novedad cuando se implementó, ya que el mercado nunca se había regulado solo, ni se había separado de otras instituciones que regían a la vida social. Sino que en las sociedades precapitalistas la economía se institucionalizaba en otros principios con el objetivo de subsistir.

Por otro lado, se revisa la compleja realidad socioeconómica en la que está envuelta América Latina, la cual, por ser una región principalmente periférica, se enfrenta al intercambio internacional desigual en donde los beneficiados son los países centrales. Esta desigualdad perpetuada por las políticas neoliberales impacta en mayor medida en el sector agrícola, que tiene como consecuencia que los pequeños productores de alimentos vivan en situaciones de pobreza, si no forman parte de la agroindustria.

Además de reflexionar sobre algunos efectos perjudiciales del capitalismo neoliberal, el primer capítulo tiene como objetivo comprender que los imperativos de dicho sistema no son dogmas, sino que son una consecuencia histórica de diversos sucesos e intervenciones que permitieron se posicionara como lo conocemos en la actualidad. Este se construyó e institucionalizó, así como se

pueden institucionalizar otras formas de relacionarnos económicamente que sean más solidarias.

Este enfoque permite entonces pensar en posibilidades de una economía alternativa, sin embargo, no cualquier alternativa es suficiente, sino que es necesario una que cuestione lo que es economía, y no que siga perpetuando el mismo capitalismo neoliberal.

Es por eso que se analiza de manera crítica a la estrategia de Comercio Justo, la cual en sus inicios tenía un discurso transformador del sistema económico, sin embargo, al terminar subsumida en la lógica capitalista neoliberal su finalidad cambió, ahora su discurso y prácticas se dirigen en hacer que las consecuencias sociales del comercio internacional sean más soportables para los productores de las regiones del Sur Global, sin embargo, no pretende implementar cambios de raíz.

Por último, este trabajo presenta en el capítulo tres las propuestas de Economía Social y Solidaria como una alternativa con características transformadoras del sistema económico. Estas propuestas cuestionan la manera en la que se produce y comercializan los bienes, todo esto basándose en valores comunitarios y de solidaridad.

Las propuestas ESS se presentan en este trabajo con el objetivo de dar visibilidad a la pluralidad de formas en las que se conforma las diferentes iniciativas, y que estas permitan dar entrada a la reflexión de la necesidad que tenemos como sociedad de construir una economía alternativa que ponga al centro la vida.

El análisis crítico bajo el que se revisa al Comercio Justo no tiene como fin desacreditarlo esperando así encontrar una solución, sino discutir que las alternativas que no cuestionan al sistema económico no serán suficientes para cumplir lo que prometen.

Por lo tanto, el análisis crítico permite que, así como se cuestionó esta estrategia se cuestionen todas aquellas que prometen soluciones a la crisis de pobreza y desigualdad, y solo así se avance hacia mejores posibilidades.

Cuestionar al Comercio Justo es equivalente a cuestionar todas aquellas alternativas que pretenden aliviar la crisis de pobreza y desigualdad que no cuestionan la lógica capitalista neoliberal y se perpetua el mismo sistema.

De igual manera, este trabajo no tiene el objetivo de establecer la ESS cómo la panacea y única opción para construir nuestro futuro económico; sino de resaltar los aspectos transformadores de sus principios y valores, reconociendo también el camino que falta por recorrer. Ya se ha mencionado que estas no son perfectas y que dejan más preguntas que respuestas.

Una característica también transformadora de los proyectos de ESS, es precisamente eso, que no pretenden ser perfectas, sino que buscan su subsistencia; no imponen sus formas de pensar ni de relacionarse económicamente bajo promesas de bienestar y crecimiento económico, como lo hace el capitalismo neoliberal.

Sobre lo anterior, la reflexión de Franz Hinkelammert y Henry Mora (2009), quienes postulan precisamente que la construcción de una nueva sociedad no debe buscar ser perfecta, ya que de esta manera se destruye a sí misma por las siguientes razones: destruye la riqueza de la sociedad humana porque esta se reduce a un medio-fin; reprime todo lo que no sea compatible con la supuesta “sociedad perfecta”.

Los autores proponen que avanzar a una mejor sociedad requiere entonces de una utopía que funcione como fuente de ideas, como un referente ético y más que nada como un principio orientador, y no como un fin alcanzable que se impone sobre la realidad (Hinkelammert & Mora, 2009, pág. 400).

La estructura de esta tesis no siempre fue la misma, sino que con el estudio y el tiempo se fue ajustando. En un inicio, el acercamiento a la estrategia de Comercio Justo fue después de una reflexión sobre las crisis de pobreza y desigualdad que existen en América Latina, y que son consecuencia del sistema económico neoliberal, esperando que esta pudiera ser una opción transformadora.

Sin embargo, el mismo trabajo fue guiando a responder las preguntas específicas sobre la viabilidad de la estrategia, concluyendo, lo que ya se ha mencionado, y es que el Comercio Justo no es suficiente para hacer frente a

dichos estragos del capitalismo neoliberal, sino que funciona bajo la misma lógica de capital.

Entonces, si el Comercio Justo no es suficiente, ¿qué alternativa sí lo es?, antes de considerar las propuestas de ESS fue necesario pensar desde una lógica muy distinta a lo que de manera personal estaba acostumbrada desde mi formación en Comercio Internacional. Fue necesario voltear a ver propuestas que no surgieran desde lo propuesto por las teorías clásicas de comercio y desde la agenda internacional, sino que se estuvieran construyendo desde otros espacios, como lo local.

Manejar una perspectiva tan diferente a lo que mi formación me permitió fue un reto, sobre todo porque se siente como ir a contracorriente, ya que los postulados clásicos de la economía se sostienen con mucha fuerza.

De los ejes de estudio de la Maestría de Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación, esta tesis recae en el eje de Relaciones Económicas Internacionales entre América Latina y Europa. Para este trabajo fue necesario realizar un análisis más profundo de la relación que sostienen ambas regiones al poner atención a las fallas estructurales que se sostienen. Esto porque al realizar un análisis crítico de la estrategia de Comercio Justo, también se realiza un análisis crítico de la relación comercial entre América Latina y Europa de forma paralela.

Las conclusiones a las que se llega sobre la inviabilidad de la estrategia de Comercio Justo para hacer frente al capitalismo se basan en una crítica a las relaciones comerciales entre las regiones de América Latina y Europa. Es importante recordar que existe verticalidad en las relaciones que ambas regiones sostienen en donde existe un comercio desigual perpetuado por las disparidades económicas y de poder.

Considero entonces que la aportación para esta Maestría se basa precisamente en eso, en repensar las relaciones comerciales entre ambas regiones desde los fundamentos de ESS, lo que nos lleva a realizar las siguientes preguntas: Si el Comercio Justo no permite relaciones equitativas entre ambas regiones, ¿qué alternativa sí las permite?, ¿cómo se pueden implementar los

fundamentos de ESS para construir iniciativas globales que fomenten un intercambio internacional equitativo entre ambas regiones?, ¿pueden América Latina y Europa trabajar en conjunto para construir relaciones comerciales que obedezcan a otro principio económico que no sea el de acumulación?

Responder a estas preguntas no es sencillo, ni es el tema del presente trabajo, sin embargo, esta tesis sí deja las bases para que estas preguntas se puedan hacer, partiendo de reconocer la situación de la relación entre ambas regiones, recordado que, con intención y conciencia, las posibilidades de transformación son mayores.

Transformar el sistema económico tampoco es sencillo, y menos porque este se sostiene y reproduce por los intereses de diversas personas, empresas y países que sostienen poder. Sin embargo, un objetivo de esta tesis es que dé entrada a la reflexión, y a su vez a una sensación de posibilidad de transitar a otra economía que sea solidaria e incluyente.

## Referencias

- CLAC . (2019 ). *El comercio justo en América Latina y el Caribe* .
- CLAC. (2019 ). *Juntas y juntos por un comercio justo* . Obtenido de <http://clac-comerciojusto.org/comercio-justo/introduccion/comercio-justo/>
- CLAC; Fairtrade Advocacy Office; Fairtrade International. (2015). *Public policies in support of fair and solidarity trade. First research phase: the cases of Colombia, Ecuador and Brazil; France, Italy and Spain*.
- CLASCO. (2007). *Pobreza. Glosario Internacional* .
- Caicedo, J. D., & Peñas, A. S. (2013). Deconstruyendo el sur global: una aproximación a las nuevas estrategias de la Cooperación Sur- Sur frente a los saberes hegemónicos. (F. d.-u. zamora, Ed.) *Diversidades. Asia y África en perspectiva desde América del Sur*.(2), 104-120.
- CEPAL. (2012). *Biblioguias CEPAL*. Obtenido de Términos de Intercambio.

- CEPAL. (2019). *Panorama Social de América Latina 2019*.
- Littler, J. (2018). *Against Meritocracy. Culture, power and myths of mobility*. New York: Routledge Taylor and Francis Group.
- Collin, L. (2018). Economía Solidaria y lógica reproductiva. *Imaginando Economías Solidarias* , 17-29.
- Collin, L. (2021). La milpa como alternativa sustentable orientada al buen vivir. *Scripta Ethnologica*, 9-36.
- Coordinadora Estatal de Comercio Justo . (2018). *¿Qué es el Comercio Justo?* Obtenido de <http://comerciojusto.org/historia-cj/>
- Coordinadora Estatal de Comercio Justo . (2019). Café: La historia de un éxito que oculta una crisis Estudio de sostenibilidad de la cadena productiva del café. Síntesis. *Cuaderno de Comercio Justo* (11).
- Coordinadora Estatal de Comercio Justo . (2020). *El Comercio Justo en España 2019* . Obtenido de <https://comerciojusto.org/wp-content/uploads/2018/03/NFORME-CJ-2019-capt1.pdf>
- Coordinadora Estatal de Comercio Justo. (11 de 12 de 2017). *Fairtrade: el sello pionero del Comercio Justo* . Obtenido de <https://comerciojusto.org/fairtrade-el-sello-pionero-del-comercio-justo/#:~:text=Fue%20creado%20en%201988%20por,por%20los%20comerciantes%20coloniales%20holandeses>.
- Coraggio, J. L. (2007). Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo. En J. L. Coraggio, *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas* (págs. 165-194). Argentina: Editorial Altamira.
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía Social y Solidaria El trabajo antes que el capital* . Quito, Ecuador: Ediciones Abya-Yala.
- Coraggio, J. L. (2014). Una lectura de Polanyi desde la economía social y solidaria en América Latina. *Cadernos metrópole*, 16(31), 17-35.
- Coraggio, J. L. (2018). La economía social y solidaria como alternativa a la economía de mercado. En *Cauca café con raíces* (págs. 61-74). Universidad del Cauca.
- Coscione, M., & Mulder, N. (2017). *El aporte del comercio justo al desarrollo sostenible*. Obtenido de [http://clac-comerciojusto.org/wp-content/uploads/2019/05/El-Aporte-del-Comercio-Justo-al-Desarrollo-Sos\\_Digital.pdf](http://clac-comerciojusto.org/wp-content/uploads/2019/05/El-Aporte-del-Comercio-Justo-al-Desarrollo-Sos_Digital.pdf)
- Alquezar, R. (2018). De principios y valores: Reflexiones para el análisis de las prácticas de Economía Social y Solidaria. *Investigando Economías Solidarias*, 63-72.
- Altromercato. (2020). *Chi Siamo*. Obtenido de [https://www.altromercato.it/it\\_it/chi-siamo/](https://www.altromercato.it/it_it/chi-siamo/)
- Alvarez Quispe, J. (2012). La economía comunitaria de reciprocidad en el nuevo contexto de la Economía Social y Solidaria: Una mirada desde Bolivia. *Otra Economía*, 150-170.
- Aguilar, E. E. (2018). ¿De qué hablamos cuando decimos otra economía es posible? Reflexiones sobre las economías solidarias y los posibles significados de la transición. *Otra economía* , 11(20), 88-100.
- Aguilar, E. E., & Sotomayor, H. D. (2018). UN IMAGINARIO INCOMPATIBLE: EL CONCEPTO DE DESARROLLO EN LA ECONOMÍA SOLIDARIA. *Investigando Economías Solidarias* , 139-148.
- Aguirre Rojas, C. A. (2013). *Immanuel Wallerstein. Crítica del Sistema-Mundo capitalista*. Ediciones Era.

- Artieda-Rojas, J. R., Andrade, R. I., Espinoza, M. S., & Tirado, P. S. (2017). trueque como sistema de comercialización - Desde lo ancestral a lo actual. *Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 3.
- Barfield, T. (1997). *Diccionario de antropología*.
- Bonfil Batalla, G. (2014). *México Profundo. Una civilización negada*. Ciudad de México: Penguin Random House.
- Brokmann Haro, C. (2010). Comunidad, derechos y obligaciones. El tequio como mecanismo de solidaridad social. *Revista del Centro Nacional de Derechos Humanos. UNAM* (15), 129 - 197.
- Declaración de Quito . (1990). *Primer Encuentro Continental de Pueblos Indios* . Obtenido de [http://www.cumbrecontinentalindigena.org/quito\\_es.php](http://www.cumbrecontinentalindigena.org/quito_es.php)
- de la Garza Toledo, E. (2015). Neoliberalismo y diversidad de corporativismos. *Cuadernos del CENDES*, 32(90), 35-62.
- de Sousa Santos, B. (2011). Producir para vivir. En B. de Sousa Santos, & C. Rodríguez, *Introducción. Para ampliar el canon de la producción* (págs. 15-62).
- D'Alessandro, R., & González, A. (2017). La práctica de la milpa, el ch'ulel y el maíz como elementos articuladores de la cosmovisión sobre la naturaleza entre los tzeltales de Tenejapa en los Altos de Chiapas. *Estudios de Cultura Maya* , 50.
- Dirlik, A. (2007). Global South: Predicament and Promise. *The Global South* , 1(1), 12-23.
- Enlace Zapatista. (2005). *Economía política desde las comunidades. Subcomandante Insurgente Moisés*. Obtenido de <https://enlacezapatista.ezln.org.mx/2015/05/04/economia-politica-desde-las-comunidades-i-subcomandante-insurgente-moisés-4-de-mayo/>
- Enlace Zapatista. (2019). *Comunicado del comité clandestino revolucionario indígena-comandancia general del ejército zapatista de liberación nacional*. Obtenido de <https://enlacezapatista.ezln.org.mx/2019/08/17/comunicado-del-ccri-cg-del-ezln-y-rompimos-el-cerco-subcomandante-insurgente-moisés/>
- Escobar, A. (2007 ). *La invención del tercer mundo*. Venezuela: Fundación Editorial el perro y la rana,.
- European Commission. (2019). *The directive on unfair trading practices in the agricultural and food supply chain*. Obtenido de <https://fairtrade-advocacy.org/wp-content/uploads/2019/05/EU-Directive.pdf>
- Evangelina, Z. G., & Rocío, B. S. (2016). Prácticas Comunitarias como Patrimonio Cultural Inmaterial: Tres Casos de Comunidades en Oaxaca, México. *Salud y Administración*, 4(9), 41-50.
- Fairtrade International . (2020). *How fairtrade works* . Obtenido de <https://www.fairtrade.net/about/how-fairtrade-works>
- Fairtrade International. (2020). *Monitoring the scope and benefits of fairtrade. Monitoring 11th edition*.
- FAO . (2017). *Situación del mercado del banano Resultados preliminares relativos a 2017*. Obtenido de [http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM\\_MARKETS\\_MONITORING/Bananas/Documents/Spanish\\_December\\_2017\\_update.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM_MARKETS_MONITORING/Bananas/Documents/Spanish_December_2017_update.pdf)
- Fridell, G. (2006). Comercio justo, neoliberalismo y desarrollo rural: una evaluación histórica. *Revista de Ciencias Sociales, Num 24*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4823172>

- Fridell, G. (2006). Fair Trade and Neoliberalism Assessing Emerging Perspectives. *Latin American Perspectives*, 33(6), 8-28.
- Gallegos, Z. (2018). *Campo Mexicano. Un retrato de desigualdad, explotación e impunidad*. Obtenido de El País : <https://elpais.com/especiales/2018/campo-mexicano/>
- GEPA . (2019). *Datos y hechos. Año comercial 2019* . Obtenido de [https://www.gepa.de/fileadmin/user\\_upload/Info/GEPA/ZDF\\_S\\_10-2020\\_web.pdf](https://www.gepa.de/fileadmin/user_upload/Info/GEPA/ZDF_S_10-2020_web.pdf)
- González Casanova, P. (2009). Los “Caracoles” zapatistas: redes de resistencia y autonomía. En *De la sociología del poder a la sociología de la explotación: pensar América Latina en el siglo XXI* (págs. 335-354).
- González Jácome, A., & Reyes Montes, L. (2014). El conocimiento agrícola tradicional, la milpa y la alimentación: el caso del Valle de Ixtlahuaca, Estado de México. *Revista de Geografía Agrícola*, 21-42.
- Gutierrez Valencia, J. J. (2017). Construyendo otro estilo de vida. *Clavigero. Comunidades de saberes*.(3), 11.
- Harari, Y. N. (2016). *Sapiens de animales a dioses* . Debate .
- Hikelammert, F., & Mora, H. (2009). Por una economía orientada hacia la reproducción de la vida. *Íconos*(33), 39-49.
- Holt-Giménez, E., Bailey, I., & Sampson, D. (2007). *Fair to the last drop. The Corporate Challenges to Fair Trade Coffee*. Food First.
- Hudson, I., & Hudson, M. (2015). Una crítica vacilante: ¿cómo el potencial del Comercio Justo disminuye con el “éxito”? *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial* , 7.
- Hussey, I., & Curnow, J. (2013). Fair Trade, neocolonial developmentalism, and racialized power relations. *A journal for and about social movement*, 5, 40-68.
- ICO . (2020). *Monthly export statistics (Members & Non-Members) - October 2020*. Obtenido de <http://www.ico.org/prices/m1-exports.pdf>
- Instituto de Estudios Ecuatorianos . (2020). *El tratado e libre comercio entre Ecuador y la UE*. Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung,.
- Instituto de Estudios Ecuatorianos. (2022). *Estado del Banano en Ecuador. Acumulación, desigualdad y derechos laborales*. Quito: Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) Ecuador.
- Jaffe, D. (2008 ). *'Better, But Not Great': The Social and Environmental Benefits and Limitations of Fair Trade for Indigenous Coffee Producers in Oaxaca, Mexico*. ortland State University.
- Katz, C. (1989). Intercambio desigual en Latinoamérica. *Revistas UNAM*, 20(79), 71-101.
- Kay, C. (2008). Reflections on Latin American Rural Studies in the Neoliberal Globalization Period: A New Rurality? *Development and Change*, 915 - 943.
- Kocken, M. (2012). *Uniendo fuerzas desde el comercio justo*. Obtenido de <https://comerciojusto.org/wp-content/uploads/2013/08/articulo-EFTA.pdf>
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional* (9na ed.). España: Pearson Educación.
- Mahutga, M. C., & Smith, D. A. (2011). Globalization, the structure of the world economy and economic development. *Social Science Research*(40), 257-272.
- Marini, R. M. (1973). Diálectica de la dependencia. *América Latina, dependencia y globalización*.CLACSO, 2008.
- Martín, D. (2017). La economía solidaria como cuidado de la casa común. *Clavigero. Comunidades de saberes*. (3), 4-6.

- Martínez Espinoza, M. I. (2006). Las juntas de buen gobierno y los caracoles del movimiento zapatista: fundamentos analíticos para entender el fenómeno. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 5(1), 215-233.
- Meiksins Wood, E. (2021). *El origen del capitalismo*. Siglo XXI España.
- Molina, J. L., & Valenzuela, H. (2006). *Invitación a la antropología económica*.
- Monzón Campos, J. L. (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(44), 9-32.
- Nettel Diaz, P. (1993). El principio de reciprocidad desde la perspectiva sustantivista . *Política y Cultura* (3).
- Organización Internacional del Trabajo. (2021). *Empleo informal en la economía rural de América Latina 2012 - 2019 Un panorama y tendencias regionales pre-pandemia COVID-19*. Perú.
- Organización mundial de Comercio Justo . (2020). *¿Qué es el Comercio Justo?* . Obtenido de <http://www.wfto-la.org/comerciojusto/>
- Oya, C. (2005). ticks and Carrots for Farmers in Developing Countries: Agrarian Neoliberalism in Theory and Practice. (A. S.-F. Johnston, Ed.) *Neoliberalism A Critical Reader*, 127-134.
- Pagliccia, N. (2011). Solidaridad: el renacimiento de un viejo concepto socialista. *Vivir bien: Paradigma no capitalista* , 145-158.
- Pérez Caldentey, E., Sunkel, O., & Torres Olivos, M. (2012). *Raúl Prebisch (1901-1986) Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40062-raul-prebisch-1901-1986-un-recorrido-etapas-su-pensamiento-desarrollo-economico>.
- Polanyi, K. (1957). The Economy as Instituted Process. En *Trade and Market in the Early Empires* (págs. 243-270).
- Polanyi, K. (2017). *La Gran Transformación* . Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Quijano, A. (2014). Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina. *Cuestiones y horizontes : de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder*.
- Rangel, R. M., & Garmendia, E. S. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, 37, 35-64.
- Razeto Migliaro, L. (2007). La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto. En *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. Altamira.
- Renard, M.-C. (2003). Fair trade: quality, market and conventions. *Journal of Rural Studies*(19), 87-96.
- Rubio, B. (2001). *Explotados y excluidos: Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*. México: Plaza y Valdes.
- Serrano, J. A. (2008). El libre comercio agroalimentario y el modelo agroexportador: una alianza contra el campesinado. *Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, XII(270).
- Singer, P. (2007). Economía solidaria. Un modo de producción y distribución. En *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. .
- Singer, P. (2009). Relaciones entre sociedad y Estado en la economía solidaria. *Iconos Revista de Ciencias Sociales*(3), 51-65.
- Staricco, J. I., & Naranjo, M. A. (2017). ¿Llevando justicia al comercio internacional? Una introducción a la propuesta de FairTrade. *Trabajo y Sociedad*, No 30.

- Suárez, L. G. (2019). Tierra, trabajo y tóxicos: sobre la producción de un territorio bananero en la costa sur del Ecuador . *Estudios atacameños*(63), 341-364.
- Ten Thousand Villages . (s.f.). *History* . Obtenido de <https://www.tenthousandvillages.com/history>
- Traidcraft. (2020). *What we do*. Obtenido de <https://www.traidcraft.co.uk/what-we-do>
- UNCTAD. (2008). *La transformación del panorama de los productos básicos en el siglo XXI*. Obtenido de [https://unctad.org/es/system/files/official-document/td428\\_sp.pdf](https://unctad.org/es/system/files/official-document/td428_sp.pdf)
- Valencia Licona, E. (2014). Un sistema de intercambio híbrido: el mercado/tianguis La purísima, Tehuacan- Puebla, México. *Cosmovisiones indígenas en el sureste de Puebla: nuevas configuraciones en torno al agua, la tierra y el maíz*, 137-163.
- Vargas Hernández, J. G. (2008). Análisis crítico del capitalismo transnacional. *SCRIPTA ETHNOLOGICA*, XXX, 63-80.
- Varoufakis, Y. (2015). *Economía sin corbata* . Destino.
- Vega, i. R., Caicedo, J. D., & Beltrán, L. M. (2021). Introducción al dossier temático: el Sur Global y la construcción de un nuevo Sistema Internacional. *Oasis* (34), 3-10.
- Vergara-Camus, L. (2016). Tomando el control: autonomía, subsistencia y desmercantilización. Gérmenes de otra economía en las luchas de los zapatistas en Chiapas y los sin tierra en Brasil. *Economía social y solidaria en movimiento*, 129-142.
- Wallerstein, I. (1976). Semi-Peripheral Countries and the Contemporary World Crisis. *Theory and society*, 3, 461-483.
- Wallerstein, I. (2014). *Free-Trade Treaties are Anti-Free Trade*. Obtenido de Immanuel Wallerstein: <https://iwallerstein.com/free-trade-treaties-are-anti-free-trade/>
- Wallerstein, I. (2016). *El capitalismo histórico*. Siglo XXI .
- Wallerstein, I. (2017). Análisis de Sistemas - Mundo. Una introducción.
- WFTO - LA. (2020). *Somos comercio justo* . Obtenido de <http://www.wfto-la.org/comerciojusto/>
- WFTO . (2017). *Los 10 Principios de Comercio Justo*. Obtenido de [https://wfto.com/sites/default/files/10%20Fair%20Trade%20Principles%20%282017%20%29\\_Spanish.pdf](https://wfto.com/sites/default/files/10%20Fair%20Trade%20Principles%20%282017%20%29_Spanish.pdf).
- WFTO . (2019 ). *Política de la Cuota de Membresía de WFTO*. Obtenido de <http://www.wfto-la.org/wp-content/uploads/2020/05/Pol%C3%ADtica-de-la-cuota-de-Membres%C3%ADa-2019-.pdf>
- WFTO . (2020 A). *Sistema de Garantía* . Obtenido de WFTO Latin America: <http://www.wfto-la.org/sistemadegarantia/>

## Lista de acrónimos

<b>Comisión Económica</b>	<b>CEPAL</b>
<b>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo</b>	<b>UNCTAD</b>
<b>Coordinadora Latinoamericana de Comercio Justo</b>	<b>CLAC</b>
<b>Economía de Solidaridad</b>	<b>EdS</b>
<b>Economía Social y Solidaria</b>	<b>ESS</b>
<b>Economía Solidaria</b>	<b>ES</b>
<b><i>European Fairtrade Organization</i></b>	<b>EFTA</b>
<b><i>Fair Trade Advocacy Office</i></b>	<b>FTAO</b>
<b>Unión de Comunidades de la región del Istmo</b>	<b>UCIRI</b>
<b>Organización Internacional del Trabajo</b>	<b>OIT</b>

<b>Organización Mundial de Comercio</b>	<b>OMC</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>UE</b>
<b><i>World Fairtrade Organization</i></b>	<b>WFTO</b>