

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

NÚMERO
36

Vol. 20, No. 36, Enero-Junio 2025

<http://saber.ula.ve/relacionesinternacionales>



CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
MÉRIDA VENEZUELA



ula
Grupo de Regionalismo
Integración y Desarrollo

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

Vol. 20. No. 36 Enero-Junio 2025

I.S.S.N 1856-349X

Depósito legal: l.f 07620053303358

Publicación semestral, arbitrada e indexada auspiciada por el Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración y Desarrollo, unidad constituida por investigadores adscritos al Centro de Investigaciones Agroalimentarias de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela y del Centro de Estudios sobre Frontera e Integración «José Manuel Briceño Monzillo» (CEFI) de la Universidad de Los Andes, Táchira y financiada con recursos de los programas ADG y Publicaciones del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico y Tecnológico y de las Artes (CDCHTA) de la Universidad de Los Andes.

Directora

María Liliana Quintero R.

Editoras

Raquel Álvarez de Flores
Marlene Otero Silva

Consejo Editorial

José Briceño Ruiz (Universidad Nacional Autónoma de México)
Raquel Álvarez de Flores (CEFI-ULA); Marlene Otero Silva (GRID-ULA)
Alejandro Gutiérrez S. (CIAAL-FACES-ULA); María Liliana Quintero (CIAAL-FACES-ULA); Oscar Fernández Guillen (CIAAL-FACES-ULA); Albio Márquez Rangel (FACES-ULA); Aurora Furlong y Zacaúla (Benemérita Universidad de Puebla, México); Myriam Zapata (Universidad La Salle, Colombia)
Eimer Barajas (Escuela Superior de Administración Pública, Colombia)
Jorge Matajira (Escuela Superior de Admón Pública, Colombia)

Consejo Asesor Internacional

Alan Fairle Reinoso (Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima)
Juan Manuel Sandoval (Instituto Nacional de Antropología e Historia – México)
Philippe de Lombaerde (UNU-CRIS, Bélgica)
Marianne Marchand (Universidad de las Américas, Puebla, México)
Lincoln Bizzozero (Universidad de la República, Montevideo, Uruguay)
Alejandro Simonoff (Universidad de La Plata, Argentina)
Tullo Vigenavi (Universidade Estadual Paulista-UNESP, Brasil)
Andrés Rivarola Puntigliano (Universidad de Estocolmo, Suecia)

Diagramación

Susana Morales Alcoreza

Diseño de Portada

Fredy N. Calle Cortés
José Gerardo Díaz Sandoval
Susana Morales Alcoreza

Vol. 20. no. 36

I.S.S.N 1856-349X

Enero-Junio 2025

Depósito legal: l.f 07620053303358

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo



Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo, es una publicación científica venezolana orientada a promover la reflexión teórica y analítica sobre la interrelación entre los procesos de Regionalismo y Desarrollo Económico en la dinámica actual de las Relaciones Internacionales. Esta Publicación es auspiciada por el Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo, unidad académica reconocida por el Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDCHTA) (Código ZG-RIE-E-O1-13-09) y formado por investigadores pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales y al Centro de Estudios de Fronteras e Integración de la Universidad de los Andes. Es una publicación financiada con recursos del Programa ADG del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDCHTA) de la Universidad de los Andes.

Periodicidad: La publicación tiene una frecuencia semestral, siendo publicada en los meses de enero y julio.

Manuscritos: Para ser considerados se deben respetar las instrucciones para publicación de artículos incluidas en el cuerpo de la publicación.

Indización: Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo es un publicación indizada en el Índice y Biblioteca Electrónica de Revista Venezolanas de Ciencia y Tecnología (REVENCYT), Código RVC019; en LATINDEX – Sistema Regional de Información en Línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal; en Portugal ULRICH's Web Global Serials Directory, y en CLASE, Citas Latinoamericana en Ciencias Sociales y Humanidades.

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo es una publicación arbitrada. El sistema de arbitraje adoptado es el conocido como a «doble ciego», en el que participa un árbitro interno y otro externo. Se asegura la confidencialidad del proceso y se mantendrán en reserva las identidades de los árbitros y de los autores para evitar el conocimiento entre los mismos. Los trabajos presentados por miembros del Grupo deberán ser igualmente arbitrados y no podrá serlo por ninguno de los miembros de esta unidad de investigación. En este caso, los trabajos serán enviados a árbitros externos.

Derecho de autor: Salvo acuerdo en contrario, los colaboradores aceptan que la publicación de un trabajo en Cuadernos supone la cesión del Derecho de autor a la publicación. La reproducción total o parcial de los trabajos es con fines académicos y deberá; acreditarse la fuente a sus autores y la publicación. © Universidad de los Andes. Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo.

Nota: Las opiniones emitidas en los artículos son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el pensamiento del Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración y Desarrollo, ni de la Universidad de los Andes.

Suscripción y canje: La información sobre las modalidades de suscripción de la versión impresa y se encuentran en el cuerpo de la revista. Se aceptan canjes, para lo cual se debe contactar al editor. La versión digital es de acceso abierto en el sitio web www.saber.ula.ve, repositorio institucional de la Universidad de los Andes, adscrito a la Declaración de Berlín sobre Acceso Libre a la Información Científica.

Dirección: Universidad de Los Andes, Núcleo La Liria, Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo. CIAAL - Edif. G- 2do Piso. Mérida 5101, Estado Mérida.

ISSN: 1856-349X

Telefax: 0058 (0)274 240131

Correo electrónico: cuadernosgridula@gmail.com

Depósito Legal: I.f.07620053303358

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo agradece al Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes de la Universidad de los Andes, su apoyo financiero, sin el cual no hubiera sido posible la edición de este número

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

Vol. 20. no. 36. Enero-Junio 2025

Depósito legal: I.f 07620053303358 – I.S.S.N 1856-349X

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN	5
ARTÍCULOS	
Aurora Furlong y Zacauala; Raul Netzahualcoyotzi Luna y Edwin Hernández Herrera La influencia de China en el comercio informal y el trabajo en México <i>China's influence on informal trade and labor in Mexico</i>	9
Johana del Valle Molina Durán y Alberto José Hurtado Briceño Interdependencia compleja e impacto de las FinTech en la integración económica regional en el MERCOSUR <i>Complex interdependence and the impact of fintech on regional economic integration in MERCOSUR</i>	33
Ana Alejandra Quintero y Astrid Carolina Ortega Flores El Cooperativismo en el País Vasco: un modelo de desarrollo y sostenibilidad social en España <i>Cooperativism in the Basque Country, as a model of development and social sustainability in Spain</i>	49
Luis Manuel Martínez Estrada Honduras: Cincuenta años de industrialización incipiente y crisis de la deuda externa, 1949-1998 <i>Honduras: Fifty years of incipient industrialization to the foreign debt crisis, 1949-1998</i>	69

Dyanna M. Ruiz Uzcátegui	87
Propuesta metodológica para el estudio de los territorios fronterizos del estado Táchira en Venezuela	
<i>Methodological proposal to the study of border territories of Táchira State in Venezuela</i>	
PUBLICACIONES	105
PATROCINADOR INSTITUCIONAL	106
INSTRUCCIONES A LOS AUTORES	107
INFORMACIÓN SOBRE SUSCRIPCIÓN	113
CRITERIOS DE ARBITRAJE	115

PRESENTACIÓN

Los miembros del Comité Editorial de la revista Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo, presentan a continuación el número 36, correspondiente a enero - junio de 2025, con temas referidos a las relaciones internacionales, el regionalismo y el desarrollo, de gran interés en la comunidad académica-científica y público general.

Este número inicia con el estudio intitulado *La influencia de China en el comercio informal y el trabajo en México*, desarrollado por los investigadores Aurora Furlong y Zacula, Raul Netzahualcoyotzi Luna y Edwin Hernández Herrera, de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, cuyo objetivo general es analizar la intensificación del trabajo ambulante en México como una alternativa frente a la precarización del empleo formal, enfatizando en la creciente dependencia comercial con China. De este modo, en los últimos años una gran cantidad de personas en México han encontrado una oportunidad de ingresos con el comercio informal de mercancías chinas; esto es parte de una compleja red logística por parte de México y China para comercializar sus productos, incluyendo a líderes de mercados ambulantes para facilitar el transporte y comercio.

El segundo artículo se intitula *Interdependencia compleja e impacto de las FinTech en la integración económica regional en el MERCOSUR*, desarrollado por los profesores – investigadores Johana del Valle Molina Durán de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes, Venezuela, y Alberto José Hurtado Briceño de la Universidad Cooperativa de Colombia, planteando como objetivo general analizar la digitalización financiera impulsada por las FinTech y su impacto en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Se concluye que las FinTech impulsan una cooperación económica más profunda en el MERCOSUR, eliminando obstáculos en las transacciones que permiten estimular el comercio. Sin embargo, también se ha observado que la penetración desigual de las FinTech puede agravar las asimetrías económicas existentes.

Seguidamente, se presenta el trabajo intitulado *El cooperativismo en el País Vasco: un modelo de desarrollo y sostenibilidad social en España*, desarrollado por las investigadoras Ana Alejandra Quintero y Astrid Ortega Flores, de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes, Venezuela. El objetivo general es analizar el cooperativismo como modelo de organización social y su contribución al desarrollo y sostenibilidad en el País Vasco, España. Los principales resultados refieren que las cooperativas vascas, especialmente el grupo Mondragón, han fomentado la estabilidad laboral, la innovación productiva y la cohesión social, representando una alternativa en relación con las estructuras empresariales tradicionales, para promover una economía más inclusiva y sostenible, con base en la participación y la solidaridad.

El cuarto artículo presentado en este número intitulado *Honduras: Cincuenta años de industrialización incipiente y crisis de la deuda externa, 1949-1998*, corresponde al estudio realizado por el profesor-investigador Luis Manuel Martínez Estrada, de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, planteando como objetivo general analizar el período entre la caída de la dictadura de Tiburcio Carías Andino en 1949 y el paso del Huracán Mitch en 1998 en Honduras, que abrió paso a la adopción de las políticas neoliberales más profundas en los últimos años a finales del siglo XX.

Finalmente, cierra el número 36 de la revista con el artículo intitulado *Propuesta metodológica para el estudio de los territorios fronterizos del estado Táchira en Venezuela*, presentado por la profesora-investigadora Dyanna Ruíz Uzcátegui, de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de los Andes, Venezuela, quien aporta una metodología para el estudio de territorios fronterizos, con base en aquellos municipios del estado Táchira (Venezuela) que colindan con el departamento de Norte de Santander (Colombia).

Dra. María Liliana Quintero Rizzuto
Directora

ARTÍCULOS

La influencia de China en el comercio informal y el trabajo en México

Aurora Furlong y Zacula¹
Raul Netzahualcoyotzi Luna²
Edwin Hernández Herrera³

Recibido: 01/11/2024

Aceptado: 11/04/2025

RESUMEN

El comercio informal ambulante en México forma parte del mercado internacional, paulatinamente dominado por el comercio de China. Por ello, el país asiático demuestra que su influencia va más allá de los acuerdos comerciales firmados por México hasta ahora, su importancia se refleja en el comercio vía pública y sobre todo dentro del mercado de trabajo informal mexicano, donde una gran cantidad de personas ha encontrado la oportunidad para conseguir un ingreso ante la ausencia de empleo formal. Así, el objetivo del presente artículo es analizar la intensificación del trabajo ambulante y su naturaleza en México. Para ello se utiliza el método analítico-descriptivo mediante un análisis documental de literatura científica especializada con el propósito de examinar la creciente dependencia comercial que se tiene con el país asiático, debido a que gran parte de este comercio informal depende de las importaciones con este país.

Palabras clave: Trabajo ambulante, Precarización, Informalidad, China, Mercado internacional.

-
- ¹ Profesora-investigadora titular de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), en la Facultad de Economía. SNI-II. Líneas de investigación: Estudios afro; Procesos de integración; Plan Mesoamérica; Estudios de Asia; Franja y ruta de la seda; Rusia en el contexto internacional y Estudios de género. Correo electrónico: zfurauro@yahoo.com.mx.
 - ² Profesor-Investigador titular de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Relaciones Internacionales. SNI-I. Líneas de investigación: Estudios internacionales, Procesos de integración, Estudios de América Latina y Europa. Correo electrónico: raul.netza@gmail.com.
 - ³ Centro de Investigación y Estudios de Posgrado en Economía (CIEPE), BUAP. Estudiante de la Maestría en Estudios Sociales: Trabajo, Regulación Laboral y Organización, BUAP. Líneas de investigación: China y la ruta de la seda; Economía internacional; Estudios de Rusia; Trabajo. Correo electrónico: edwinher_her@hotmail.com

China's influence on informal trade and labor in Mexico

ABSTRACT

Informal street commerce in Mexico is part of the international market gradually dominated by Chinese commerce. Therefore, the Asian country demonstrates that its influence goes beyond the trade agreements signed by Mexico, now its importance is reflected in street commerce and especially within the Mexican informal labor market, where a large number of people have found the opportunity to earn an income in the absence of formal employment. Thus, the objective of this paper is to analyze the intensification of street work and its nature in Mexico. For this purpose, the analytical-descriptive method is used through a documentary analysis of scientific and specialized literature with the purpose of examining the growing commercial dependence on the Asian country, since a large part of this informal trade depends on imports from this country.

Keywords: Street work, Precariousness, Informality, China, International market.

Introducción

Desde la década de 1980, con la imposición de las políticas económicas neoliberales en México, la precariedad y la inseguridad laboral se volvieron una constante en los problemas estructurales del sistema, donde las consecuencias negativas impactaron directamente a la clase trabajadora pero contradictoriamente aumentaron la tasa de ganancia de las grandes empresas de capital transnacional, debido al incremento en la productividad de los trabajadores mediante la intensificación de sus jornadas laborales.

De esta manera se refleja la naturaleza contradictoria del neoliberalismo, donde los más beneficiados son los dueños del capital mientras que la clase trabajadora tiene que soportar la inestabilidad y precarización del mercado de trabajo. Ello explica por qué, desde 1994, gran parte de la población ha tenido que buscar diferentes formas de trabajo para obtener un ingreso que les permita sobrevivir ante la desregulación del sector formal del empleo.

La apertura comercial indiscriminada trajo como consecuencia la quiebra e insuficiencia del sector rural e industrial, provocando el crecimiento del desempleo y el éxodo de millones de trabajadores

hacia EUA en busca de trabajo. Esta situación fue aprovechada por los grandes consorcios internacionales para ofertar empleos precarios, mal remunerados debido a la gran cantidad de mano de obra disponible, imponiendo múltiples tareas de baja productividad. Por lo anterior, gran parte de la población que no tuvo acceso a un empleo y tampoco pudo migrar hacia EUA, buscó otras formas para sobrevivir a través del sector informal y de servicios (limpieza de casas, albañilería, pintura, mantenimiento de jardines, entre otros), así como la venta de diversos productos. En este contexto, se acentúa el comercio ambulante como una de las principales alternativas ante el desempleo y la pobreza.

Así pues, desde 1994 la precariedad y pobreza se convertirían en problemas fundamentales de la economía mexicana como resultado de las políticas de ajuste económico impuestas con el modelo neoliberal. Situación que se agudizó durante la pandemia provocada por el COVID-19, acentuando la brecha de desigualdad social como resultado de los despidos masivos de trabajadores formales que en el primer semestre de 2020 fue de 113.677 despidos (Martínez, 2020).

Sin embargo, el despido de miles de trabajadores durante un periodo de crisis no es un fenómeno reciente, sobre todo en un mercado de trabajo desprotegido como el de México. Durante la crisis económica inmobiliaria de 2008 iniciada en EUA, de octubre a mayo de 2009 se perdieron 700.000 empleos formales (trabajadores afiliados al IMSS) los cuales se recuperaron en 2010 (Ros Bosch, 2015), situación que refleja un sector laboral históricamente flexible y con altas tasas de rotación de la fuerza de trabajo.

La situación anterior muestra también una situación de despido, sobre todo en periodos de crisis; no existe una política por parte del gobierno que apoye a las personas desempleadas. Ello ha provocado el crecimiento del sector informal, como una opción de los trabajadores para conseguir algún ingreso y poder sobrevivir debido a que durante el periodo de recuperación económica no siempre se ofertan nuevos puestos de empleo.

Sin embargo, aún sin crisis económica, muchas personas tanto empleadas como desempleadas tienen que buscar otras alternativas de trabajo dentro de la economía informal⁴, debido a la escasez de los

⁴ El «sector informal, no lleva una contabilidad racional separando las cuentas de las familias de las del negocio, que no está registrada y que no paga impuestos; y la de relación laboral informal, relativa a los trabajadores con los que no se cumplen las protecciones de las leyes laborales, específicamente derecho a la salud por ser trabajador y a la pensión» (Garza de la, 2013)

empleos formales donde la mayor parte de la población gana en promedio de uno a dos salarios mínimos; además 35,3 millones de trabajadores carecen de seguridad social (Juárez, 2021, 16 de julio) e incapacidad para adquirir la canasta básica e incluso el acceso a una vivienda.

Por lo anterior, el objetivo del presente estudio es analizar la intensificación del trabajo ambulante en México como una alternativa ante la precarización del empleo formal. Para ello se hará uso del método descriptivo-analítico mediante el análisis documental de literatura especializada con el propósito de examinar el trabajo en el comercio informal en relación a la creciente dependencia comercial que se tiene con China. Se observa como la influencia de China va más allá de las inversiones directas en proyectos de infraestructura. Ahora la dependencia comercial se refleja en el comercio ambulante, actividad que no sólo es una opción de trabajo ante la precarización del sector formal sino también forma parte de la cultura en México, de la cual dependen muchas familias ya sea como actividad generadora de ingresos o de consumo.

En esta dinámica del comercio ambulante en México, pareciera una actividad simple, sin embargo, es parte de una compleja red logística por parte de México y China para comercializar sus productos y establecer acuerdos no sólo con funcionarios del gobierno y empresas privadas, sino además con líderes de mercados ambulantes para facilitar el transporte y comercio.

1. La globalización en el trabajo

La segmentación de los mercados de trabajo, así como su atraso y precarización, están íntimamente relacionados con el crecimiento económico, la competencia internacional, las transformaciones económicas y culturales de cada zona, así como su desarrollo industrial. Por ello existen países con mercados de trabajo más desarrollados o que tienen la capacidad de ofrecer mejores condiciones laborales para sus trabajadores, como es el caso de Alemania, Japón, Inglaterra y EUA, derivado de ello no es casual el surgimiento de los modelos Fordistas, Tayloristas y Toyotistas en países poseedores de un sector industrial altamente desarrollado.

En algunas regiones de América Latina, donde existe mayor atraso económico, así como una dependencia de los procesos industriales con respecto a los países económicamente más desarrollados, los mercados de trabajo se ven afectados debido a que los trabajadores son sujetos de anulación de sus derechos laborales, mediante contratos que protegen a las empresas, así como sindicatos que

actúan como mafias en beneficio de los patrones. Por esta situación, de acuerdo con Martínez-Licerio et al. (2019):

Muchos empleos que se crean en el país son mal pagados, afectando el poder adquisitivo de las familias, así como el acceso a servicios como educación, salud y por ende a una mejor calidad de vida. Contar con un empleo bien remunerado implicaría poder cubrir las necesidades básicas, acceso al seguro social, vacaciones, incapacidades, aguinaldos, etc. De ahí la relevancia que tiene estudiar el tema de precarización laboral. (p. 115)

Además del desarrollo económico-social, existen otros factores más específicos que transforman a los mercados de trabajo y que al mismo tiempo son características de las economías actuales, es decir son: informacionales, globales y funcionan en red (Castells, 1998), incluso se vuelven dependientes de otras economías mediante la inversión o el comercio, sobre todo cuando se habla de grandes cadenas de valor o de mercados interdependientes articulados con grandes empresas y mercados ambulantes de productos con poco valor agregado.

Lo anterior se puede observar en el comercio ambulante de productos chinos, el cual depende de grandes cadenas de suministros, así como de una logística internacional y de las redes informacionales que inician con la demanda de productos mediante alguna plataforma o aplicación electrónica como Sheine, Alí Babá, Aliexpress, Temu, entre otras, son empresas a través de las cuales no importa el espacio geográfico o el tiempo (Furlong et al., 2023). Lo anterior se puede observar en el envío de contenedores de mercancías entre China y México, que resulta más dinámico en comparación con EUA, donde una de las características más importantes es que los productos no son exclusivos para grandes empresas, sino también para el comercio al por menor en la vía pública.

La forma de trabajo más importante que vino a romper con todos los paradigmas existentes sin duda es el trabajo en las plataformas como Uber, Didi, Rappi y Only Fans en las cuales no existe una jerarquía establecida y los empleados no conocen a sus empleadores ni compañeros de trabajo; además pueden realizar su actividad desde cualquier espacio geográfico, donde lo más importante es el uso de algún dispositivo móvil conectado a la red. Es importante mencionar que incluso en los trabajos de plataforma, China tiene gran influencia, no sólo en aquellas que ofrecen algún producto, sino también en aplicaciones usadas para la movilidad de las personas como es el caso de Didi, empresa de origen chino que actualmente es de las más grandes al nivel global.

Aunque a primera vista parecería que la venta de productos chinos es una actividad sencilla, en la que cualquier persona se puede incorporar, en realidad es un proceso que depende de una gran logística internacional, así como de avances tecnológicos. Justo por estos dos factores ha tenido un gran éxito el gigante asiático, porque ha facilitado que un gran número de personas pueda importar la cantidad de productos que requiera, sin la necesidad de tener un mediador, o viajar a los puertos de Manzanillo o Veracruz en México, como anteriormente se hacía.

Ahora los productos llegan hasta el domicilio particular, entregado por repartidores que también forman parte de esta gran cadena de suministro quienes trabajan por aplicación y sufren condiciones de trabajo muy precarias donde, no existe un rango de edad para ser contratados, tampoco tienen contrato, servicios de salud, vacaciones o salario mínimo. Así el trabajo a destajo también se transforma, ahora depende de una aplicación electrónica y no de la destreza total de una persona para elaborar un producto lo que hace más complejo el proceso.

La venta de productos chinos trae consigo una gran complejidad que al mismo tiempo se implanta en diferentes relaciones de trabajo. Por ejemplo, la gran diversidad de productos ofrecidos, se debe a las grandes tasas de explotación que sufren miles de trabajadores, incluso niños en las maquiladoras chinas, donde se tienen registrados horarios de trabajo de hasta dieciséis horas al día.

Además, estas fábricas no están localizadas dentro de China, sino en varias partes de Asia y Medio Oriente, sobre todo las empresas como Alibaba, Didi y Aliexpress, las cuales no tienen una ubicación geográfica específica, sino es toda una red informacional dividida en lugares estratégicos, es decir, se aplica un modelo de producción y flexibilidad laboral, incluso más intenso que en occidente y al nivel regional y global.

Pese al modelo socialista que predomina en China, su política laboral ha ido transformando su estructura, ya que desde el inicio de la década de 1970 comenzaron la apertura paulatina enmarcada en las reformas económicas, principalmente para atraer la inversión extranjera en las zonas costeras, adaptando y desarrollando infraestructura para la atracción de ésta y apoyo a empresas con elevada tecnología.

Actualmente y ante el éxito de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) que posibilitaron el crecimiento y mejoramiento de la vida de su población, la experiencia se ha llevado a las provincias del interior, uno de los rasgos característicos de esta tendencia hacia el

capitalismo está representado por un modelo económico híbrido, imponiendo la flexibilidad laboral tal y como lo harían los demás países occidentales y para alejarse de las «rigideces del Fordismo».

China ha adoptado características del modelo capitalista, aunque el discurso se maneja como país o modelo socialista de mercado. Sin embargo, se puede considerar que ha iniciado su propio capitalismo a través de la sobreexplotación de su mano de obra y flexibilidad inundando a casi todo el orbe de mercancías de todo tipo. Así adoptaría un modelo de flexibilidad laboral, que de acuerdo con González (2003), se caracteriza por:

1. Nuevos tipos de relaciones laborales: trabajo temporal o de tiempo parcial, que liberaba a las empresas de las cargas y restricciones impuestas por los pactos corporativos en los años dorados.
2. Nuevos tipos de organización y fragmentación de la cultura laboral.
3. Desregulación laboral, ausencia de protección al trabajador.
4. Eliminación de las rutinas y la fragmentación asociadas a la cadena de montaje.
5. Implementación de nuevas tecnologías en el proceso de trabajo.

Debido a las características anteriores así como tasas de explotación laboral de 12 a 16 horas, China ha tenido el éxito alcanzado, no sólo sigue teniendo un sector maquilador capaz de ofertar millones de productos, sino también ha desarrollado sectores de innovación tecnológica capaces de captar y suministrar una gran demanda de productos, desde muy alto valor agregado, hasta productos más sencillos y sobre todo facilitar las transacciones comerciales transnacionales, para que cualquier persona sin importar la ubicación geográfica tenga acceso a uno de los mercados competitivos más grandes del mundo, ya que oferta mercancías de elevado valor agregado. De esta manera, personas desempleadas o con baja cualificación y empleados formales altamente calificados, pueden acceder a millones de productos. Esta es otra característica del mercado ambulante adquirida durante la pandemia Covid-19, personas altamente calificadas también optaron por esta alternativa, pues la precarización laboral durante esa situación impactó a todos los sectores, incluso al académico y científico.

Además del comercio ambulante, muchas personas siguieron laborando de manera remota lo que también es un efecto de los cambios tecnológicos aplicados a la flexibilización del trabajo, donde los mayores beneficios generalmente son para las empresas que no

tienen que pagar renta o costear un espacio específico, sino que estos gastos se les transfiere a los trabajadores, en ellos recaen los ajustes laborales de carácter estructural del capital. Por ello, muchos optaron por vender algún producto, ofertándolo desde alguna aplicación móvil sin necesidad de estar en las calles, sólo se requiere enviar la solicitud y la empresa entregará el producto, de ahí deriva el dinamismo de las cadenas de suministro. Lo anterior es otro efecto de la globalización y del avance tecnológico aplicado al trabajo que muchas personas pueden estar laborando desde su espacio doméstico y recibir toda la información que necesitan en tiempo real, sin necesidad de trasladarse a otro espacio geográfico.

El teletrabajo fue parte importante durante la pandemia Covid-19 e inclusive está presente actualmente, motivo por el cual muchas personas buscan diferentes empleos, debido a la baja en los salarios, la subcontratación y el despido. Muchas personas que trabajan a distancia han sufrido un fuerte proceso de flexibilización y precarización laboral, siendo estas las características principales de este tipo de trabajo, mismo que les asegura un despido en cualquier momento, además en su mayoría los empleados no tienen acceso a la seguridad social, sindicatos, prestaciones, etc. Los teletrabajos se toman como alternativa, así como la venta de productos chinos debido a que los empleos formales en una oficina o fábrica también son altamente flexibles y precarios. Es importante mencionar que si bien ha predominado la era de información, la interdependencia global⁵ y la especialización flexible, estas características no son resultado de la pandemia Covid-19, este hecho únicamente acentuó las características del sistema actual, transformando nuevamente la naturaleza del trabajo,

«En el siglo XXI, los algoritmos, las redes y la inteligencia artificial, hacen posible el desarrollo de nuevos modelos de empresas, en los que se perpetúan las tendencias propias de un modelo industrial tradicional» (Degryse, 2019, p. 1.118), pero esta vez de forma virtual, donde cualquier persona puede tener acceso a los servicios que se ofrezcan, sin la necesidad de desplazarse a otro espacio geográfico.

⁵ A grandes rasgos las ocho eras enumeradas por Ernest Sternberg, como se citó en Amin (1995), que son: La información, posmodernidad, interdependencia global, nuevo mercantilismo, control corporativo, especialización flexible, economía social y la de rechazo fundamentalista. Lo que se vive actualmente es una combinación de todas estas ideas o modelos. Mismas que se han implementado con base en la realidad socioeconómica y política de cada país.

Actualmente, con el desarrollo tecnológico, el trabajo concreto como lo conocieron los teóricos del siglo pasado, se transforma al igual que las relaciones sociales, la jerarquía organizacional y los procesos productivos. Con las plataformas de trabajo como Uber, Didi, Amazon, entre otras, provocan una nueva transformación en las relaciones laborales; en primer lugar se pierden los derechos del trabajador, mismos que se habían ganado con base en las luchas sociales. Con los trabajos a distancia los empleados quedan inmersos en una realidad donde no se tiene ningún derecho, tampoco hay un patrón o supervisor, la única relación laboral es con la plataforma instalada en un teléfono móvil, transformándose en una relación laboral impersonal.

Otra característica de los trabajadores actuales, sobre todo con la pandemia Covid-19 es que se incrementaron los empleos a distancia o de plataforma; se trata de la pérdida de identidad con respecto al trabajo⁶. Pese a los cientos de discursos que tienen las empresas para promover lazos de fraternidad entre trabajadores, estos ya no se sienten como parte de esa «familia» ni tampoco se identifican como «socios» o «ejecutivos».

Las políticas de flexibilización laboral que acompañaron al modelo económico neoliberal provocaron un mercado de trabajo débil que no tiene la capacidad de generar empleos y mucho menos fortalecer los que ya existen. Por ello, miles de trabajadores ya no ven a las empresas como una alternativa de crecimiento. Con el neoliberalismo, las relaciones laborales quedan al margen de las políticas de flexibilización, mismas que serán aprovechadas por las empresas generalmente transnacionales para no pagar seguros, pensiones o cualquier tipo de prestación. Los trabajadores son contratados por tiempos cortos sin la posibilidad de generar antigüedad. De esta manera como lo menciona Delfini et al. (2013),

Descentralización de la negociación colectiva, flexibilización de las condiciones de trabajo, aislamiento del actor sindical como actor protagónico del debate político, destrucción sin precedentes de fuerzas productivas son muestras de esta afectación que constituyó un nuevo

⁶ Sin embargo, un hecho interesante es que mientras en las grandes empresas se pierde esa identidad laboral, los trabajadores informales la fortalecen, el que sea positivo o negativo es bastante cuestionable, pero en la actualidad se observan otras identidades y algunas se fortalecen, por ejemplo, las llamadas «nenis» que se identifican con otras vendedoras o los conductores de Uber y Didi, si bien no se reconocen como parte de una empresa, muchos se califican como «Bikers».

escenario cimentado en las políticas económicas del neoliberalismo.
(p. 49)

Así las relaciones laborales pierden su carácter social y hacen posible la subcontratación externa, precarizando aún más las condiciones laborales de los trabajadores, pues bajo este modelo ya no hay posibilidad de un sindicato, los salarios son más bajos y ya no tampoco existe ningún tipo de prestación adicional al salario, básicamente se convierte en un trabajo a destajo.

La situación anterior obliga a los trabajadores con empleos formales a realizar más actividades que están fuera de su contrato, convirtiéndose en polivalentes, sobre todo al cubrir más horas de trabajo con mayores actividades diversas y sin goce de sueldo o mayor capacitación, además se utilizan sus recursos propios (bicicleta, motocicleta, carros pequeños), exigidos y sin que la empresa se obligue a proporcionar la compra, reparaciones o gasolina y con la amenaza de ser despedidos en cualquier momento.

Con la pandemia muchas empresas decidieron que el trabajo siga siendo en casa porque así hay un gran ahorro en los activos fijos, mientras que los trabajadores tienen que pagar energía eléctrica, conexiones de internet y uso de plataformas que corren a cuenta de éstos, así como mejorar su equipo de cómputo y sus habilidades en el manejo de las TIC, de no hacerlo corren el riesgo de ser despedidos, además en el mejor de los casos conservan el mismo salario, pero en la mayoría de casos ha disminuido.

En definitiva, el deterioro significativo del ámbito laboral durante las últimas décadas en forma tanto de aumento del desempleo como de aparición y ampliación de formas de empleo precarias (y también a través de la descausalización del despido), ejercen una función esencial en el mercado laboral del modelo neoliberal: la de degradar condiciones salariales y laborales hasta niveles que sean rentables para el capital.
(Salazar, 2019, p. 102)

En el caso de México, aunque no exista una crisis económica, muchas personas tanto empleadas como desempleadas tienen que buscar otras alternativas de trabajo dentro de la economía informal⁷ debido a la escasez y precarización de los empleos formales donde la mayor parte de la población gana en promedio de uno a dos salarios mínimos, además 35,3 millones de trabajadores carecen de seguridad social (Juárez, 2021, 16 de julio) e incapacidad para adquirir la canasta básica.

Sólo el 25% de quienes viven en el norte de México tiene un empleo digno. Que no es otra cosa más que ganar un salario suficiente para sostener a una familia y contar con seguridad social. Pero en el resto del país la situación es peor, en el Valle de México sólo el 7% cuenta con ello y el 10% en el sur (...) en México hay casi 75 millones de personas en edad y con posibilidad de trabajar, pero sólo 9 millones tienen un trabajo decente. (Juárez, 2021, 16 de julio, párr. 02)

Otro problema del mercado de trabajo mexicano es su propia segmentación: primario y secundario. El primero representa remuneraciones más altas y mejores condiciones y el segundo, trabajos precarios caracterizados por bajos salarios (Salazar y Azamar, 2014). Sin embargo, ambos dependen del crecimiento económico del país que en 2022 fue del 3,1% de acuerdo con el Banco Mundial (2023, 4 de abril), situación que también explica la precariedad y la poca oferta de trabajo.

La precarización laboral lejos de ser un problema para el sistema ha sido de gran ayuda para las empresas pues así han creado trabajadores dóciles y una gran disponibilidad de mano de obra desempleada, misma que acepta realizar cualquier tarea o trabajar más horas por un salario menor aumentando la tasa de ganancia de las compañías. Es importante mencionar que la precarización del trabajo abarca, la duración del contrato que en cualquier momento se anula para el empleado, también la insuficiencia salarial, y la reducción de leyes que protejan al trabajador como la falta de seguridad social (Martínez-Licerio et al., 2019). Esta es otra situación por la cual muchos trabajadores prefieren u optan por la informalidad, donde las condiciones son casi idénticas al sector formal, pues en este han perdido casi todos sus derechos como trabajadores.

Con las condiciones descritas antes, es claro que el trabajo seguirá cambiando, sobre todo para los países como México, que es dependiente de otras economías, como por ejemplo de China. En este caso se depende de esta nación asiática para solventar la falta de trabajo en el país, lo que se ve reflejado en la gran cantidad de productos que se compran para luego venderlos en el mercado informal ambulante.

⁷ El sector informal no lleva una contabilidad racional separando las cuentas de las familias de las del negocio, que no está registrada y que no paga impuestos; y la de relación laboral informal, relativa a los trabajadores con los que no se cumplen las protecciones de las leyes laborales, específicamente derecho a la salud por ser trabajador y a la pensión. (Garza de la, 2013, p. 317)

China superó por primera vez la barrera de los 100,000 millones de dólares en exportaciones a México (101,000 millones de dólares) y alcanzó con ello una participación de 19.9% en el total de importaciones mexicanas. Después, de enero a abril de 2022, México compró productos de China por un valor de 38,114 millones de dólares, con una participación de 20.5% en esa misma relación. (Morales, 2022, 23 de junio, párr. 02)

En el caso de México y debido a la fragilidad del mercado laboral, China aprovecha esta coyuntura para crear nuevos esquemas de organización como trabajos más flexibles, a distancia o la venta de miles de productos, los cuales son demandados por trabajadores informales, mismos que fueron despedidos y que han encontrado en el comercio informal una forma para sobrevivir, lo que representa mayores niveles de ganancia para el país asiático.

La situación anterior, podría traer consecuencias en la forma en cómo se trabaja, debido a la transferencia de tecnología y a las migraciones de chinos hacia México, mismos que han creado grandes mercados de trabajo, incluso dominan cierta parte de las empresas mexicanas como es el caso de Tepito en la Ciudad de México.

Como resultado de las propias políticas internas de China, el gobierno ha otorgado apoyos a su población para salir del país hacia otras economías del mundo, con el objetivo de incrementar su radio de participación, y mercado mediante el comercio y sobre todo solventar la demanda de trabajo en el gigante asiático, con la creación de puestos laborales fuera de su territorio lo que da cuenta de su capitalismo expansionista a través de la creación de grandes plantas industriales.

Ubicado en un lugar privilegiado entre la capital industrial de México y la frontera estadounidense, el parque industrial Hofusan se ha convertido en un centro clave para empresas chinas que buscan evitar los aranceles de Estados Unidos y acortar las cadenas de suministro que se han visto sometidas a una presión extrema durante la pandemia. Las once plantas y bodegas en el terreno de 850 hectáreas son parte del último capítulo del capitalismo chino: el país, considerado la fábrica del mundo, ahora también exporta gerentes y directivos con la encomienda de establecer y dirigir operaciones en sitios como Vietnam, Tailandia y México. (Haldevang, 14 de septiembre de 2022)

Como el mayor productor mundial de bienes manufacturados, las realidades del empleo en China tienen enorme relevancia mundial y por lo tanto, existe la negativa de este país para adoptar los aspectos colectivos de los convenios laborales fundamentales de la OIT y los problemas de la aplicación al nivel local de las leyes laborales

nacionales debido a los objetivos confrontados impuestos al nivel local (Taylor, 2019), esta situación bien puede ser transferida a otros espacios geográficos también donde China está invirtiendo.

Es importante mencionar que el crecimiento económico de China ha provocado una fuerte corrupción entre empleadores y Estado, fomentando que los problemas laborales tengan una baja prioridad en la política económica, no así en el discurso donde los trabajadores aparecen como prioridad del sistema, pero es la política la que desconoce e impide la resolución de conflictos.

Los cambios en el mercado laboral son más intensos dependiendo del grado de relación comercial que se tenga con China, sobre todo en lo que se refiere a mercancías de alto valor agregado que se realizan en el comercio y el acrecentamiento del mercado informal a través de la importación de un gran número de productos que son revendidos en mercados locales.

La acentuada mercantilización ha permitido que China, abra nuevos patrones de acumulación, y en este proceso la relación capital-trabajo es marcada por la precarización como poder del capital global sobre el trabajo global, es decir, es la subsunción del capital sobre el trabajo. (Furlong et al. 2022)

2. El comercio ambulante como alternativa laboral

Con la aparición de nuevas formas de trabajo, en el fondo prevalecen las características del capitalismo y sus contradicciones se van acentuando. Con las ventas por internet, cualquier bien comercializado viene de alguna fábrica maquiladora donde los trabajadores siguen sufriendo niveles de explotación extremadamente altos con empleadores que se apropian de la plusvalía. El sistema capitalista pone en marcha cualquier avance o estudio científico con el objetivo de mejorar el sistema productivo para incrementar sus ganancias sin tomar en cuenta los beneficios a los trabajadores, todo con tal de terminar con los llamados «tiempos muertos». El gran problema del Fordismo y Taylorismo es que no solo se aplicaron dentro de las fábricas, sino que estos procesos se han institucionalizado para ser aplicados en la vida diaria. Sin importar el país o su forma de gobierno, las ideas fundamentales del Fordismo y el Taylorismo siguen vigentes. La producción en masa bajo un control muy estricto ha sido la base para la consolidación de muchas naciones no sólo de su sistema productivo sino también como una forma de vida para las personas.

El ejemplo más sobresaliente es China quien debido a su densidad de población y el uso de toda esta fuerza de trabajo en sus

maquiladoras, pudo alcanzar el éxito económico. De hecho, las Zonas Económicas Especiales (ZEE), no se entenderían sin la explotación de mano de obra llevada al límite. Al mismo tiempo «los gigantes minoristas más importantes de China, entre ellos Suning.com Co., Tencent Holdings Ltd. y Alibaba Group Holding Ltd.» (CANAINTEC, 2020, 12 de junio) ofrecen créditos a su población que quiera adentrarse en el trabajo informal, convirtiéndose en un círculo vicioso donde los empleados que sufren mayores niveles de explotación se tienen que emplear vendiendo algún producto que ellos mismos fabricaron y pagándole un crédito a la propia empresa que los explota. Es común que las empresas mencionadas, mientras que ofertan créditos, son las responsables de la explotación laboral que se vive en el país asiático, sobre todo de la mano de obra migrante pues el propio Estado fomentó y respaldó jornadas laborales de 12 horas, así como malos tratos en cualquiera de los puestos de trabajo por darle preferencia a las personas locales.

Otro ejemplo, es la plataforma asiática Shein, dedicada a la venta de ropa y accesorios vía internet. En México, se hizo famosa por ser una tienda donde muchas personas podían comprar varios productos para después revenderlos y así obtener un ingreso extra, sin embargo, muchos trabajadores que generan todo lo que se vende en la plataforma sufren tasas de explotación muy altas e incluso se recurre al trabajo infantil.

Sin embargo, desde hace varias décadas, México ha tenido una gran relación con el mercado asiático, específicamente como proveedor de mercancías para el mercado ambulante, que antes estaba más focalizado en el barrio de Tepito en la Ciudad de México; en una nota publicada en 2013 se mencionaba que

A más tardar cada 10 días, llegan a México contenedores con ropa, juguetes, plásticos, zapatos, equipos electrónicos (...) todo tipo de productos básicos 'made in China' que se ajustan a la demanda de cada temporada, que luego se venden en grandes almacenes y, sobre todo, en los miles y miles de mercadillos informales que llenan las calles del país (...) La mayoría proceden de YiWu, una ciudad a 260 km de Shanghái conocida por tener el mayor mercado del mundo de artículos de pequeño consumo. Allí, uno de los barrios de más historia y peor fama de Ciudad de México, Tepito, el principal punto de comercio clandestino e informal del país, tiene desde 2009 una oficina desde donde se tramitan la mayoría de las exportaciones que luego se distribuyen por todo México. (Verza, 2013, 6 de abril)

Incluso en China el comercio ambulante se ha convertido en una alternativa de empleo. Si bien -con el despegue económico de esta

nación- las autoridades habían prohibido esta forma de trabajo, actualmente y ante la insuficiencia de éste, la actividad adquiere gran importancia, replicando algunos patrones, como la venta de productos de fácil acceso.

...los líderes chinos han lanzado una serie de medidas para apoyar las contrataciones de recién egresados, trabajadores migrantes, veteranos del Ejército y millones de otros trabajadores que han perdido sus empleos en la pandemia (...) con la economía de China contrayéndose por primera vez desde los 70, los líderes chinos quieren volver a llenar las calles con puestos de vendedores ambulantes, camiones de comida y otros tipos de minoristas de banqueta (CANAINTEX, 2012, 12 de junio, párr. 03).

En la actualidad, toman sentido las palabras de Amin (1995) cuando señala que «el capitalismo se encuentra en una encrucijada en su desarrollo histórico que señala el surgimiento de fuerzas - tecnológicas, de mercado, sociales e institucionales- que serán muy diferentes de las que dominaron la economía después de la Segunda Guerra Mundial» (pág. 01)

Ante la crisis económica provocada por la pandemia del Covid-19, los líderes de todos los países han tenido que pensar nuevamente cual será el nuevo modelo económico dominante. Solo por mencionar algunos ejemplos, Alemania ha adoptado medidas proteccionistas para hacerle frente a los problemas generados por la guerra de Rusia y Ucrania. Al igual que EUA, situación bastante contradictoria sobre todo porque fue aquí en donde se promovió la idea de la desregulación económica.

De esta manera, los cambios en los paradigmas laborales siempre estarán en función de las transformaciones del sistema económico, el desarrollo tecnológico y cuestiones como la pandemia Covid-19, situación que nuevamente vino a revolucionar las formas de trabajo en la sociedad, posicionando al teletrabajo y otras formas no clásicas de laborar. Es importante mencionar que, si bien el concepto de trabajo no clásico es hasta cierto punto añejo, lo interesante aquí es subrayar la importancia que tiene en la actualidad para entender las nuevas formas laborales que han surgido en la última década, las cuales tienen una relación muy estrecha con los cambios tecnológicos, pero también con las nuevas fragilidades del mercado de trabajo. Por tanto, la precarización del trabajo es uno de los principales factores que ha motivado a que gran parte de la población busque nuevas alternativas de empleo que anteriormente no estaban consideradas y que hasta cierto punto eran calificadas como

pasatiempos, sin ser reconocidas por la teoría económica o la jurisprudencia.

Para la teoría económica clásica, el único que se considera trabajo es el asalariado, ya que tiene como objetivo la producción destinada al mercado, sobre todo el realizado en las fábricas. Pero ante la precarización, las personas comenzaron a buscar otras formas de ingreso, y para conseguirlo se crearon nuevas formas de empleo donde no necesariamente existe un patrón o se realiza en un espacio determinado, ya que parte de la naturaleza de éste es realizado en el espacio privado de las familias.

Por lo anterior, pensemos en los vendedores ambulantes que por muchos años no estaban considerados como trabajadores, sobre todo porque no existe alguna regulación y sus ingresos son difíciles de estimar, sin embargo su presencia e importancia actual no se pueden pasar por alto, aunque no tengan un patrón o no exista una jerarquización para este tipo de actividad, se requiere de un esfuerzo físico, así como darle el tiempo suficiente por el cual se recibirá algún ingreso o pago que además representa una incertidumbre porque no es un ingreso fijo.

Cabe mencionar que este tipo de trabajos son incluso más precarios que los formales porque ni siquiera existe un contrato y mucho menos se conoce quienes son los empleadores, sin embargo, paradójicamente se puede percibir un mayor ingreso. La misma precariedad laboral de los trabajos formales obliga a miles de trabajadores a optar por este tipo de empleos para conseguir un ingreso extra.

Una característica de los trabajos de plataformas es la idea de ser independientes de cualquier patrón u horario, sin embargo, al final se subordinan a una página virtual que tiene dueños y si en verdad quieren obtener una ganancia tienen que cubrir más horas que en un trabajo normal, encontrándose en cualquier lugar y sin horario fijo, incluso se puede realizar en el espacio doméstico.

«La noción de autonomía constituye la piedra de toque de algunos debates actuales acerca de las nuevas modalidades de gestión en la organización del trabajo de las grandes empresas» (Palomino, 2008, p. 98). De este modo, esta idea ha generado más ganancias que los trabajos formales. Muchos de los vendedores ambulantes, tienen la noción de ser su propio jefe y tener horarios de trabajo flexibles; esta pudiera ser la mejor invención del capitalismo, que los propios trabajadores flexibilicen su propia jornada administrándose solos, lo que aparentemente genera mayor libertad pero en realidad es ilusorio.

Con los avances tecnológicos seguirán surgiendo nuevas formas de trabajo, pero también mientras no se mejoren las condiciones

laborales de los empleos actuales, millones de trabajadores se incorporarán en esta forma laboral cada vez más precaria y empobrecedora o crearán nuevas formas para ganar un ingreso extra, incluso crecerá la economía subterránea de muchos países mediante el empleo en mercados de trabajo informales como bien pudiera ser la venta ambulante, que ha tenido un fuerte crecimiento. De acuerdo con el INEGI, en el primer trimestre de 2021,

...el sector informal (SI) pasó de 11.0 a 12.4 % y las otras modalidades de informalidad (OMI), de 10.9 a 11.3 por ciento. De los componentes de la economía informal y a lo largo del periodo, el SI contribuyó menos al PIB que las OMI. Durante 2021, el SI creció 1.4 puntos en su tasa de participación con respecto a 2020. Las OMI aumentaron 0.4 puntos por la paulatina recuperación económica ante la emergencia sanitaria. (p. 02)

De esta manera, mientras que las remesas equivalen al 4% del PIB, la economía informal (que a su vez incluye a los trabajos informales) tuvo una participación del 21,9% del PIB nacional; «por cada 100 pesos generados del PIB del país, 78 pesos lo generan 44% de ocupados formales, mientras que 22 pesos los generan 56% de ocupados en informalidad» (INEGI, 2021).

Durante la pandemia, el mercado de trabajo informal fue el que se recuperó más rápido sin la necesidad de alguna intervención, si bien en el primer apartado se mencionó que este también habría tenido efectos negativos durante la pandemia, durante los meses de marzo y abril, fue a partir de este último mes que,

Se recuperaron 1,9 millones de puestos informales (de 20,7 millones a 22,6 millones). Ello implicó que la tasa de informalidad se incrementó en 4,1 puntos porcentuales entre esos meses, siendo del 51,8% en mayo de este año. El aumento de la tasa de informalidad laboral se confirmó en junio, julio y agosto, hasta alcanzar 55,1% de los ocupados, casi el nivel previo a la pandemia. Es interesante notar que la tasa de ocupación en el sector informal está recuperándose desde el mes de mayo y en los meses de julio y agosto ya alcanza niveles similares a los niveles pre-pandemia. Una parte del empleo informal se recuperó por el regreso al trabajo de los independientes informales. (Feix, 2020, p. 14)

Tanto la participación económica, como el desempleo y la informalidad, son indicadores que refieren la manera en que una economía urbana responde a las diversas coyunturas económicas (Ariza, 2006). Esto representa la fragilidad del mercado de trabajo en México, donde gran parte de este es informal o ambulante y responde

a la poca demanda de puestos de trabajo formal, incluso un fenómeno interesante es que dentro de los puestos de trabajo informal existen personas altamente calificadas, cuando anteriormente era para personas sin formación profesional, lo que representa la proletarización intelectual de miles de egresados universitarios que incluso cuentan con grados académicos elevados. Mientras predomine un mercado de trabajo frágil y precarizado, las personas seguirán buscando otras alternativas de empleo, lo que provoca una saturación en el mercado tal como ha sucedido con los trabajos de plataforma, como Uber o Didi, que en un principio generaban grandes ganancias a los conductores, pero que en poco tiempo han creado altos niveles de competitividad.

Al respecto cabe señalar que China está aprovechando la escasez de empleo y coyuntura laboral de México y otros países para la colocación de millones de mercancías provocando mayores niveles de dependencia global y quiebra de empresas domésticas para la obtención de grandes beneficios para su economía en expansión; en esta forma expande e intensifica su capital.

Conclusiones

Si bien en el siglo XX únicamente era considerado como trabajo el realizado dentro de algún espacio geográfico con una relación de subordinación entre jefes y trabajadores, los primeros dueños del capital y los segundos de su fuerza de trabajo, la cual era vendida para recibir a cambio un salario, con una jornada laboral establecida, actualmente esto se fue transformando por cuanto existen diferentes alternativas de empleo que rompen con los paradigmas anteriores, pero que sin embargo prevalecen y agudizan las contradicciones propias del sistema capitalista.

Un punto relevante en este análisis representa los cambios en el trabajo, la comprensión de que las ideas fundamentales del sistema capitalista prevalecen, es decir, existe una clase dueña de los medios de producción y trabajadores que venden su fuerza de trabajo para recibir un salario, pese a lo anterior este siempre es exiguo para solventar las necesidades básicas de la unidad familiar. Lo que cambia actualmente son las relaciones entre ambos actores, hoy muchos empleados trabajan para empresas donde nunca conocerán a sus compañeros o empleadores, sin posibilidad de comunicación o identificación como clase trabajadora, media la comunicación remota que impide la identificación como clase explotada, sin embargo, saben de su existencia pero no de su ubicación, es decir existe una relación de despersonalización en las relaciones laborales, ya que nadie conoce

al otro ni se interesa por él, son las relaciones individualistas del capitalismo llevadas al extremo.

Es importante comprender que la flexibilización del trabajo y los cambios que ha producido son en beneficio de las empresas y no de los trabajadores, incluso la noción de autonomía sigue siendo un término bastante ambiguo pero es ampliamente utilizado en las nuevas modalidades de la organización del trabajo. Habría que considerar si las personas en verdad son totalmente independientes de las relaciones capitalistas en el trabajo o por el contrario en forma dócil se aceptan las relaciones de explotación sin que se incorpore ningún tipo de relación laboral y diálogo. El trabajo en la etapa actual conduce al deterioro mental de los trabajadores pero se observa como un problema individual, ya que se generan mayores niveles de estrés y presiones relacionados con la naturaleza del trabajo y el incremento del costo de la vida. La persona generalmente está dispuesta a realizar cualquier trabajo por el exiguo salario que se obtenga, pues el desempleo se ha ido acrecentando y su naturaleza precaria hace prácticamente desechables a los trabajadores independientemente de su capacitación.

Lo anterior afecta a los trabajadores y los vuelve dóciles al capital, explotados no solamente física sino mentalmente y con un nivel de individualismo muy marcado; además sufren de aislamiento y sin capacidad para relacionarse socialmente como explotados, debido a que no tienen identificación como clase trabajadora, ni les interesa el funcionamiento de la empresa en la que laboran. En este proceso generalmente son los jóvenes los mayormente afectados, ya que se emplean en este tipo de empresas que se han incorporado a cadenas de valor transnacionales.

Algo que prevalece en cualquier forma de organización del trabajo, hasta en las interpretaciones teóricas de los no clásicos, es la búsqueda de un salario y el peligro de despido, sobre todo cuando se vive en condiciones de incertidumbre y precariedad; de esta manera siempre existirá una subordinación por parte del capital sobre los trabajadores.

El trabajo ambulante representa una alternativa no sólo en México sino en países más desarrollados como China, aunque cada uno con sus propias características. Este tipo de empleo comparte algunas similitudes, donde lo más importante es el tipo de productos producidos y su realización, los cuales tienen que ser de fácil acceso para toda persona que decida optar por esta alternativa. Lo más importante a destacar es que este tipo de empleo surge ante las crisis económicas, que afectan los mercados de trabajo y que al mismo tiempo no tienen la capacidad para cooptar la creciente demanda de

fuerza de trabajo como en México.

El trabajo ambulante está dentro del sector informal, en ocasiones existe una estructura de control mayor en comparación con los trabajos formales. Tiene tal importancia que, en el caso de algunas ciudades del país, las organizaciones sociales más fuertes son de vendedores ambulantes. Un caso *sui generis* está representado por la organización 28 de octubre en Puebla, México, que cumple 50 años de existencia a pesar de las múltiples agresiones y violencia durante ese periodo a la fecha; ha sido violentada por los gobiernos de turno en múltiples formas (asesinatos, desapariciones y encarcelamiento de su dirigente), sin embargo tiene una amplia preparación política que le ha llevado a procesos de resistencia muy intensos.

Es importante mencionar que la industrialización continúa, incluso si no fuera por las fábricas maquiladoras y manufactureras como es el caso de China, no existiría un mercado informal de productos en otros países como en México.

Por último, para que alguna persona pueda sobrevivir se debe subordinar a alguna forma de trabajo ya sea clásica o no, como es el caso de los ambulantes o aquellos que trabajan haciendo alguna actividad, al final tienen un desgaste físico y mental, sin embargo, en la actualidad han ido creciendo nuevos tipos de trabajo, pero ahora la explotación no solamente es física sino mental. El trabajo y su naturaleza, así como su administración han cambiado y es cada vez más complejo, como compleja es la incorporación de gran parte de la población al mercado de venta de mercancías chinas y su realización, todas ellas enmarcadas en la evolución del trabajo a partir de la utilización de medios electrónicos, que han desembocado en cambios trascendentales en la sociedad.

Referencias

- Amin, A. (1995). *Postfordism, models, fantasies and phantoms of transition, en Postfordism*. Blackwell.
- Ariza, M. (2006). Mercados de trabajo urbanos y desigualdad de género en México a principios del siglo XXI. En E. de la Garza y C. Salas (Coords.), *La situación del trabajo en México*, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Banco Mundial. (2023, 4 de abril). *México: panorama general*. <https://www.bancomundial.org/es/country/mexico/overview#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20mexicana%20creci%C3%B3n%203.1,la%20pandemia%20de%20COVID%2D19>.
- CANAINTEX. (2020, 12 de junio). Remedio chino para revivir economía: comercio informal. *Cámara Nacional de la Industria Textil*. <https://canaintex.org.mx/remedio-chino-para-revivir-economia-comercio-informal>
- Castells, M. (1998). Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa. https://panel.inkuba.com/sites/2/archivos/G%20Y%20S%20castells_globaliza_tec_trab_emp.pdf
- Degryse, C. (2019). Disrupción tecnológica, ¿abandono social? *Revista El Trimestre Económico*, 86 (344), 1.115-1.147.
- Delfini, M., Drolas, A. y Medina, J. (2013). Continuidades y rupturas en las relaciones laborales de Argentina tras la crisis del neoliberalismo. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 6(11), 47-66.
- Feix, N. (2020). México y la crisis de la COVID-19 en el mundo del trabajo: respuestas y desafíos. *Organización Internacional del Trabajo*, [en línea], https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—americas/—ro-lima/—ilo-mexico/documents/publication/wcms_757364.pdf
- Furlong, A., Netzahualcoyotzi, R. y Hernández, E. (2022). Latinoamérica como espacio de construcción global en el contexto del proyecto de la Franja y la Ruta de la Seda, China. *Portes Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 16(31), 7-32.
- Furlong y Zacula, A., Netzahualcoyotzi Luna, R. y Hernández Herrera, E. (2023). El crecimiento de la economía subterránea en Mesoamérica. *Economía, Población y Desarrollo*, (74), 03-28. DOI: <https://doi.org/10.20983/epd.2023.74.1>
- Garza de la, E. (2013). Trabajo no clásico y flexibilidad. *Caderno CRH*, 26(68), 315-330. <https://www.redalyc.org/pdf/3476/347632191007.pdf>

- González, J. (2003). *La producción en serie y la producción flexible*. Universidad Autónoma Metropolitana de México.
- Haldevang, M. (2022, 14 de septiembre). México: la puerta de fabricantes chinos para acceder al mercado mundial. *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/bloomberg-businessweek/2022/09/14/mexico-la-puerta-de-fabricantes-chinos-para-acceder-al-mercado-mundial/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI. (2021). *Actualización de la medición de la economía informal 2003-2020 preliminar*. Comunicado de prensa, INEGI. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/pibmed/pibmed2020.pdf>
- Juárez, B. (2021, 16 de julio). Semáforo de la precariedad laboral en México avanzó a rojo con la pandemia. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/capitalhumano/Semaforo-de-la-precariedad-laboral-en-Mexico-avanzo-a-rojo-con-la-pandemia-20210715-0110.html>
- Martínez, M. del Pilar (13 de julio de 2020). Covid-19 ha generado un millón 113,677 despidos. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/empresas/Covid-19-ha-generado-un-millon-113677-despidos-20200713-0012.html>
- Martínez-Licerio, K., Marroquín-Arreola, J. y Ríos-Bolívar, H. (2019). Precarización laboral y pobreza en México. *Análisis económico*, 34(86), 113-131.
- Morales, R. (2022, 23 de junio). China logra récord en proveeduría a México. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/empresas/China-logra-record-en-proveeduria-a-Mexico-20220623-0021.html>
- Palomino, H. (2008). Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas. Del trabajo asalariado a la sujeción indirecta del trabajo al capital. Un ensayo sobre los cambios contemporáneos en las relaciones sociales. <https://archivosubcontrato.wordpress.com/wp-content/uploads/2016/05/palomino-h-trabajo-y-teoria-social-2008.pdf>
- Ros Bosch, J. (2015). *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. El Colegio de México.
- Salazar, P. (2019). Relaciones laborales neoliberales: la 'subordinación ultracontractual'. *Sociología del Trabajo*, (95), 89-103. <https://dx.doi.org/10.5209/stra.664447>
- Salazar, C. A. y Azamar Alonso, A. (2014). Flexibilidad y precarización del mercado de trabajo en México. *Política y Cultura*, (42), 185-207. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-77422014000200009&lng=es&tlng=es.

- Taylor, B. (2019). Emergence of Shop-Floor Industrial Relations in China. En S. Berger, Ludger Pries & M. Wannöffel (Eds.), *The Palgrave Handbook of Workers' Participation at Plant Level* (283-300). Palgrave Macmillan.
- Verza, M. (2013, 6 de abril). La otra cara de China en México. El mundo. <https://www.elmundo.es/america/2013/06/05/mexico/1370383322.html>

Interdependencia compleja e impacto de las FinTech en la integración económica regional en el MERCOSUR

Johana del Valle Molina Durán¹
Alberto José Hurtado Briceño²

Recibido: 19/03/2025

Aceptado: 23/05/2025

RESUMEN

El presente artículo analiza cómo la digitalización financiera, impulsada por las FinTech, está reformando la integración económica en el MERCOSUR. Para este análisis, se utiliza la teoría de la interdependencia compleja como marco teórico, permitiendo comprender las dinámicas que la adopción de estas tecnologías podría introducir en un bloque regional con asimetrías económicas. El estudio adopta un enfoque de investigación cualitativa, basándose en la revisión documental de literatura relevante y datos relacionados con el desarrollo del sector FinTech en los países miembros. Los resultados indican que las FinTech impulsan una cooperación económica más profunda en el MERCOSUR, al eliminar obstáculos a las transacciones y estimular el comercio. Sin embargo, también se ha observado que la penetración desigual de las FinTech puede agravar las asimetrías económicas existentes. Por ello,

¹ Lic. en Administración (2008) por la Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela. y Magíster en Administración, mención Finanzas, ULA (2018). Doctora en Ciencias Organizacionales (2021), ULA. Profesora Agregada en la Universidad de Los Andes; coordinadora del postgrado en Administración del Instituto de Investigación en Administración y docente en la Universidad Católica de Nueva España (Ecuador). Líneas de investigación: Toma de decisiones financieras; exclusión financiera y desarrollo de FinTech en América Latina desde la economía política internacional. Email: yohanave937@gmail.com

² Economista, Magíster en Economía, mención Políticas Económicas, y Doctor en Ciencias Humanas con énfasis en integración monetaria por la Universidad de Los Andes (ULA), en Venezuela. Profesor del programa de Comercio Internacional e investigador del Centro de Pensamiento Global (CEPEG) de la Universidad Cooperativa de Colombia, sede Bogotá. Investigador Senior del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación - SNCTI de Minciencias, Colombia. Articulista de El Universal y Diario Frontera, de Venezuela. Líneas de investigación: análisis microeconómico, lógica difusa, comercio internacional, integración económica y monetaria, economía monetaria internacional, estudios de Asia, política económica. Email: alberto.hurtadob@campusucc.edu.co

el artículo discute la necesidad imperativa de ajustar los regímenes financieros internacionales del MERCOSUR para aprovechar las oportunidades y mitigar los riesgos de interdependencia asociados a las FinTech.

Palabras clave: Fintech, interdependencia compleja, integración económica, regímenes internacionales.

Complex interdependence and the impact of fintech on regional economic integration in MERCOSUR

ABSTRACT

This article analyzes how financial digitalization, driven by FinTech, is transforming economic integration in MERCOSUR. To carry out the analysis, the theory of complex interdependence is used as a theoretical framework to understand the dynamics resulting from the adoption of these technologies in a regional bloc with economic asymmetries. The methodology used is qualitative, based on a literature review and analysis of data related to the development of the FinTech sector in member countries. The results indicate that FinTech has the potential to strengthen economic cooperation in MERCOSUR by reducing transactional barriers and facilitating trade. However, it is also observed that the uneven adoption of these technologies may exacerbate existing economic asymmetries. The discussion focuses on the need to adapt MERCOSUR's international financial regimes to seize the opportunities offered by FinTech and mitigate the risks associated with interdependence.

Keywords: Fintech, complex interdependence, economic integration, international regimes.

Introducción

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), fundado en 1991, ha buscado promover la integración económica entre sus países miembros —Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay—, con el objetivo de consolidar un mercado común, reducir barreras arancelarias, y fomentar el comercio intrarregional (Bartesaghi, 2019). Sin embargo, los avances han sido desiguales, así las cosas, la participación de la

sociedad civil en los órganos decisorios como el Parlamento del MERCOSUR, ha sido limitada y las discusiones sobre la cuestión social han sido insuficientes, a pesar de la creación de espacios como el Foro Consultivo; su carácter meramente consultivo restringe su impacto real en las políticas del bloque, además los factores políticos, históricamente han influido en el ritmo y la profundidad de la integración (Culpi, 2012). A lo largo de su historia, el MERCOSUR ha enfrentado obstáculos que dificultan la implementación de una verdadera unión económica, tales como diferencias en la estructura económica de los países miembros y fluctuaciones en los regímenes monetarios (Hurtado y Mora, 2018). Además, el contexto regional-global, las situaciones políticas propias de cada país miembro y el comportamiento de sus actores no gubernamentales más poderosos han obstaculizado el logro de los objetivos de esta organización regional (Giacalone, 2023).

En las últimas décadas, la disrupción tecnológica, especialmente en el sector financiero, ha añadido una nueva dimensión a la integración económica. Las tecnologías financieras (FinTech) han transformado la manera como se realizan las transacciones financieras, a través de la aplicación de tecnología, buscando mayor eficiencia reducción de costos y la creación de nuevos modelos de negocio (Zavolokina, Dolata, & Schwabe, 2017). Estas nuevas herramientas facilitan el comercio y la inversión transfronteriza. Dichas tecnologías prometen no solo reducir barreras transaccionales, sino también mejorar la eficiencia y transparencia en los sistemas financieros. En el caso del MERCOSUR, las FinTech podrían jugar un papel crucial en la facilitación de pagos y en la inclusión financiera de las poblaciones tradicionalmente desatendidas, esto porque los activos digitales y las criptomonedas que operan sobre la base de la tecnología de registros distribuidos (DLT, por su sigla en inglés, Distributed Ledger Technology) proporcionan una plataforma confiable para la transferencia de valor sin las limitaciones geográficas de la banca convencional. La utilización de contratos inteligentes y la tokenización de activos amplían aún más estas capacidades, permitiendo la automatización de acuerdos y la representación digital de activos y monedas de una forma que es a la vez segura e inmediatamente transferible (Claessens et al., 2018).

La teoría de la interdependencia compleja, desarrollada por Keohane y Nye (1998) sostiene que, en el contexto de la globalización, las relaciones entre los Estados se vuelven cada vez más interdependientes, con múltiples canales de interacción que incluyen a actores no estatales, como las empresas privadas y organizaciones

internacionales. La interdependencia compleja también sugiere que, en este entorno, las barreras tradicionales de soberanía económica se diluyen, lo que da lugar a una red densa de relaciones económicas y políticas entre los países. Las FinTech encajan perfectamente en este marco teórico, ya que operan a nivel transnacional, facilitando flujos financieros que superan las barreras nacionales y regionales (King & Nesbitt, 2019).

La digitalización financiera en el MERCOSUR, impulsada por FinTech, podría fortalecer la cooperación económica entre los países miembros, esto implica la aceleración de la integración comercial y la reducción de los costos de transacción. Sin embargo, este proceso también genera desafíos, especialmente en términos de asimetrías económicas y regulatorias (Arner, Barberis, & Buckley, 2015), las disparidades económicas en la infraestructura financiera, la adopción tecnológica y la confianza pública, junto con las diferencias en los enfoques y la evolución de las regulaciones, han dado forma al desarrollo de FinTech de manera distinta en los mercados desarrollados y emergentes. Para el caso del MERCOSUR, los países con una infraestructura digital más avanzada, como Brasil y Argentina, podrían beneficiarse desproporcionadamente, mientras que los miembros más pequeños, como Paraguay y Uruguay, podrían quedar rezagados

En este contexto, surge la pregunta de cómo las FinTech están alterando las dinámicas de la integración económica en el MERCOSUR, y si estas tecnologías pueden contribuir a la superación de las barreras estructurales que han limitado la cooperación regional. El presente artículo tiene como objetivo analizar cómo la digitalización financiera está influyendo en la interdependencia económica dentro del MERCOSUR y cómo la teoría de la interdependencia compleja puede ayudar a comprender los beneficios y desafíos de este proceso.

1. Marco Teórico

La fundamentación teórica de la presente investigación se ha desarrollado desde dos perspectivas: la teoría de la interdependencia compleja y las teorías clásicas de la integración económica, dado que ambas proporcionan un marco conceptual necesario para comprender el impacto de las tecnologías financieras (FinTech) en la integración económica regional dentro del MERCOSUR, partiendo de estas teorías, se exploran las interacciones entre la digitalización financiera y las estructuras económicas globales, destacando cómo estas fuerzas convergen para remodelar o transformar los procesos de integración.

1.1. La Teoría de la Interdependencia Compleja

La teoría de la interdependencia compleja, formulada por Keohane y Nye (1998) postula que, en un mundo globalizado, las relaciones entre los países no pueden ser explicadas únicamente a través de las interacciones entre los Estados. En cambio, se deben considerar múltiples canales de interacción que incluyen tanto a los actores estatales como no estatales, como las empresas multinacionales, organizaciones no gubernamentales, y entidades financieras. En este contexto, la interdependencia se define como la reciprocidad de efectos entre los países, lo que implica que las decisiones políticas o económicas en un país pueden tener repercusiones significativas en otros países (Keohane & Nye, 2001).

Una de las características fundamentales de la interdependencia compleja es la disminución de la jerarquía entre los asuntos de política exterior y doméstica, en tal sentido, al estar los países interconectados, por la tecnología, sus asuntos e intereses económicos internos prevalecen sobre asuntos militares. En este sentido, la tecnología es un elemento generador de interdependencia económica; Baldwin (2016) plantea que la «Nueva Globalización» que se ha dado gracias a la tecnología, ha disminuido considerablemente los costos de transacción entre los países. Así por ejemplo, países como China, India, Tailandia, entre otros, se han convertido en centros de producción y gracias a la tecnología, pueden comunicarse con otras sociedades de manera sin precedentes. En el caso del MERCOSUR, la creciente adopción de tecnologías financieras por parte de sus países miembros ha intensificado la interdependencia económica permitiendo a los países miembros participar en una red económica más integrada, pero también más compleja y volátil, las FinTech, como actores no estatales, juegan un rol crucial en esta dinámica, facilitando transacciones transfronterizas y desafiando los modelos tradicionales de gobernanza económica, lo ideal, sería que este elemento fuese aprovechado por los países miembros, en pro del bienestar de sus ciudadanos.

Otro elemento clave de esta teoría es la noción de asimetría de poder dentro de la interdependencia. No todos los países se benefician de la misma manera de la interdependencia, y las FinTech pueden exacerbar estas disparidades al proporcionar ventajas desiguales a los países con infraestructura tecnológica más avanzada (King & Nesbitt, 2019). En este sentido, la teoría de la interdependencia compleja ayuda a explicar por qué algunos países del MERCOSUR, como Brasil, tienen un mayor poder económico dentro del bloque, mientras que otros, como Paraguay, pueden experimentar mayores

desafíos en la adopción de nuevas tecnologías.

1.2. Teorías clásicas de la integración económica

Las teorías clásicas de la integración económica, desarrolladas por economistas como Balassa (1964) y Tinbergen (1954), proporcionan una estructura analítica para comprender las diferentes etapas de la integración económica regional. Balassa (1964) sugiere que la integración económica puede ser vista como un proceso en etapas, que va desde la eliminación de barreras arancelarias en una zona de libre comercio hasta la creación de una unión económica completa, con una moneda común y políticas macroeconómicas armonizadas.

Dentro del MERCOSUR, el proceso de integración ha progresado de manera desigual. Si bien se han logrado avances hacia la creación de un mercado común, la falta de armonización en las políticas económicas y la ausencia de una unión monetaria limitan el potencial del bloque (Hurtado y Mora, 2018). Las FinTech, al proporcionar soluciones innovadoras para la integración financiera (Arner, Barberis, & Buckley, 2015) presentan una oportunidad única para avanzar hacia un «nivel FinTech» de integración, en el que las tecnologías financieras faciliten la convergencia económica sin la necesidad de una unificación monetaria formal (Molina, 2021).

La integración económica tradicional se ha centrado en la eliminación de barreras físicas y económicas entre los países. Sin embargo, en la era digital, las barreras transaccionales como los costos de transacción, las ineficiencias de la intermediación financiera, la lentitud de los procesos, la necesidad de poseer un historial crediticio entre otras (Claessens et al., 2018), son igualmente importantes. Las FinTech pueden facilitar la integración al eliminar estas barreras, permitiendo transacciones financieras más rápidas y eficientes entre los países. En el caso del MERCOSUR, las FinTech pueden representar una forma de integración más flexible, en la que los países miembros retengan su soberanía monetaria mientras se benefician de una mayor interconexión económica a través de plataformas digitales.

2. La digitalización financiera y la interdependencia

La digitalización financiera, impulsada por las FinTech, ha transformado el panorama de la interdependencia económica a nivel global. En lugar de depender únicamente de las instituciones financieras tradicionales, los individuos y empresas ahora tienen acceso a una variedad de servicios financieros digitales que

trascienden las fronteras nacionales (Zavolokina, Dolata, & Schwabe, 2017). Esto ha llevado a un aumento en la interdependencia económica, ya que las decisiones financieras en un país pueden tener efectos inmediatos en otros países, especialmente dentro de bloques económicos como el MERCOSUR.

Un aspecto importante de la digitalización financiera es su capacidad para reducir los costos de transacción y mejorar la eficiencia económica. Al facilitar pagos transfronterizos y proporcionar acceso a servicios financieros a través de plataformas digitales, las FinTech pueden aumentar la conectividad económica entre los países del MERCOSUR. Sin embargo, también plantean desafíos en términos de regulación y estabilidad económica, ya que las economías más pequeñas y menos desarrolladas tecnológicamente podrían verse desbordadas por la rápida adopción de estas tecnologías (King & Nesbitt, 2019).

Todo lo anterior, permite afirmar que la digitalización financiera es un elemento clave que contribuye a la interdependencia compleja, y en el contexto del MERCOSUR, las FinTech, como actores clave en esta digitalización, tienen el potencial de transformar las relaciones económicas entre los países miembros, pero también pueden aumentar las asimetrías económicas y la vulnerabilidad a choques externos. Comprender estas dinámicas es esencial para desarrollar políticas que promuevan una integración económica equitativa y sostenible en la región.

La expansión de las tecnologías financieras (FinTech) en la última década ha generado cambios significativos en los sistemas financieros tradicionales y ha permitido la creación de nuevas oportunidades para la integración económica regional. En el contexto del MERCOSUR, las FinTech han comenzado a desempeñar un papel esencial al facilitar transacciones financieras transfronterizas, democratizar el acceso a los servicios financieros y reducir las barreras para el comercio dentro del bloque. Sin embargo, esta transformación también plantea desafíos que requieren un análisis profundo de las dinámicas subyacentes en la región.

3. Impacto de las FinTech en la integración regional

El impacto de las FinTech en la integración económica regional se ha manifestado principalmente en la reducción de barreras transaccionales. Las FinTech ofrecen soluciones innovadoras que simplifican y aceleran los procesos de pago y financiamiento, permitiendo que las transacciones transfronterizas sean más rápidas, accesibles y menos costosas (Claessens et al., 2018). Esto es

particularmente relevante en el MERCOSUR, donde adicionales a las referidas anteriormente existen otras barreras tradicionales como la burocracia, los aranceles y la falta de interoperabilidad entre sistemas financieros, que han sido un obstáculo constante para el comercio intrarregional.

Las plataformas de pago digital y las billeteras electrónicas, por ejemplo, han permitido a pequeñas y medianas empresas (PyMEs) acceder a nuevos mercados y facilitar sus operaciones comerciales a través de fronteras nacionales, sin la necesidad de contar con intermediarios bancarios tradicionales (Arner, Barberis, & Buckley, 2015). Además, las FinTech también han facilitado el acceso al crédito a través de mecanismos de financiamiento alternativo, como el *crowdfunding* y los préstamos entre pares (P2P), lo que ha abierto nuevas oportunidades para los emprendedores en la región (Frost et al., 2019).

En este contexto, Brasil y Argentina han emergido como los líderes en el sector FinTech dentro del MERCOSUR, con un ecosistema cada vez más dinámico de *startups* tecnológicas que impulsan la innovación en el sector financiero. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), estas dos economías concentran el mayor número de empresas FinTech en la región, con un enfoque particular en pagos digitales, financiamiento alternativo y banca digital (Finnovista, 2024).

Varios casos prácticos ilustran cómo las FinTech han facilitado la integración económica en el MERCOSUR. En Brasil, plataformas como Nubank han revolucionado la banca digital al ofrecer servicios financieros completamente en línea, lo que ha permitido a millones de personas acceder a cuentas bancarias y tarjetas de crédito sin las restricciones impuestas por los bancos tradicionales (Feyen et al., 2021). En Argentina, la adopción de billeteras electrónicas como Mercado Pago ha permitido a las PyMEs procesar pagos digitales de manera rápida y sencilla, lo que ha facilitado el comercio electrónico transfronterizo dentro del MERCOSUR (Finnovista, 2024).

Otro ejemplo destacado es la expansión de plataformas de remesas digitales, que han simplificado las transferencias de dinero entre países del bloque. Estas plataformas permiten que los trabajadores migrantes envíen dinero a sus países de origen de manera rápida y con costos significativamente menores en comparación con las remesas tradicionales (Finnovista, 2024). Esto es especialmente importante en una región donde los flujos migratorios entre países miembros son altos, y donde las remesas constituyen una fuente importante de ingresos para muchas familias.

Además, las tecnologías basadas en *blockchain* están comenzando a desempeñar un papel en la facilitación de transacciones seguras y transparentes. En el IV informe sobre Fintech en América Latina y el Caribe, se observa que en el segmento de tecnología para instituciones financieras, el subsegmento «Contratos inteligentes y tecnología *blockchain*» representa el 6% de las soluciones (Finnovista, 2024). Esto indica que los contratos inteligentes son una tecnología relevante para las empresas que ofrecen servicios tecnológicos a las instituciones financieras en América Latina y el Caribe; esto permite la simplificación de los acuerdos comerciales transfronterizos, reduciendo la necesidad de intermediarios y garantizando el cumplimiento automático de las condiciones del contrato

4. Oportunidades para el MERCOSUR

El desarrollo de las FinTech en el MERCOSUR presenta una serie de oportunidades clave para la región. En primer lugar, la adopción de estas tecnologías tiene el potencial de mejorar la inclusión financiera al ofrecer servicios accesibles a las poblaciones no bancarizadas (Al Khub et al., 2024). Las FinTech permiten que incluso personas sin acceso a la infraestructura bancaria tradicional puedan realizar transacciones, acceder a crédito y participar en la economía digital.

En segundo lugar, las FinTech pueden contribuir a la reducción de costos y la mejora de la eficiencia en las transacciones comerciales dentro del MERCOSUR. Al reducir los costos asociados con las transacciones transfronterizas y eliminar intermediarios costosos, las empresas de la región pueden beneficiarse de una mayor competitividad en los mercados globales (Zavolokina, Dolata, & Schwabe, 2017).

Finalmente, el auge de las FinTech también ofrece la oportunidad de fortalecer la cooperación económica entre los países del MERCOSUR a través de la creación de infraestructuras financieras integradas y el establecimiento de estándares comunes para los servicios digitales. Esto podría facilitar una mayor armonización regulatoria y una mayor colaboración en el desarrollo de políticas públicas que impulsen la innovación tecnológica en el sector financiero (Feyen et al., 2021).

5. Asimetrías económicas y desafíos generados por las FinTech

Las tecnologías financieras (FinTech) han introducido una transformación significativa en los sistemas financieros tradicionales del MERCOSUR, facilitando la integración económica y mejorando la

accesibilidad a los servicios financieros. Sin embargo, estas tecnologías también generan desafíos significativos, particularmente en términos de asimetrías económicas, disparidades regulatorias y vulnerabilidades estructurales dentro del bloque. En este sentido, es importante reconocer la manera como estas desigualdades afectan la capacidad de los países del MERCOSUR para beneficiarse equitativamente de la digitalización financiera y propone soluciones para abordar estas cuestiones.

5.1. Asimetrías entre los países miembros

La adopción y expansión de las FinTech no han sido uniformes en el MERCOSUR. Países como Brasil y Argentina, que cuentan con infraestructuras digitales más avanzadas y mayores niveles de inversión en innovación tecnológica, han liderado el desarrollo del sector FinTech en la región. En contraste, economías más pequeñas, como Paraguay y Uruguay, enfrentan limitaciones significativas, incluyendo falta de infraestructura tecnológica, baja alfabetización digital y menor acceso al financiamiento (Finnovista, 2024).

Estas asimetrías generan desigualdades económicas y de oportunidades dentro del bloque, exacerbando las brechas de desarrollo entre los países miembros (Hurtado, 2017). Por ejemplo, Brasil concentra el 23,53% de las startups FinTech de la región, mientras que Paraguay carece de una presencia significativa en este sector, siendo su porcentaje de participación del 0,98% (Finnovista, 2024). Esto refuerza las dinámicas de dependencia económica en el MERCOSUR, donde los países más pequeños dependen de las capacidades tecnológicas y financieras de sus vecinos más desarrollados (Frost et al., 2019).

5.2. Desafíos regulatorios

Un desafío clave es la falta de un marco regulatorio uniforme que permita una integración efectiva del sector FinTech dentro del MERCOSUR. La rapidez con la que evolucionan estas tecnologías supera la capacidad de los gobiernos para desarrollar regulaciones coherentes y efectivas, lo que resulta en un mosaico de normativas nacionales que dificultan la cooperación transfronteriza (Arner, Barberis, & Buckley, 2015). Esta fragmentación crea incertidumbre para los actores del mercado, limita el crecimiento del sector y aumenta los riesgos de actividades ilícitas, como el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo.

Además, los sistemas regulatorios más débiles en algunos países del bloque dificultan la protección de los consumidores y generan

riesgos sistémicos que podrían tener repercusiones transnacionales (Claessens et al., 2018). En este sentido, las FinTech pueden ser un arma de doble filo: aunque promueven la inclusión financiera, también amplían las vulnerabilidades del sistema financiero regional.

5.3. Impacto en la soberanía económica

Las FinTech también plantean preocupaciones sobre la soberanía económica de los países más pequeños del MERCOSUR. La dependencia de plataformas tecnológicas desarrolladas fuera de la región, como las de Estados Unidos o China, limita la capacidad de los países miembros para controlar sus propios sistemas financieros y fomenta una mayor dependencia de actores externos (Zavolokina, Dolata, & Schwabe, 2017). Esto puede traducirse en una pérdida de autonomía en la toma de decisiones económicas, lo que exacerba las desigualdades en el acceso y uso de tecnologías financieras.

La creciente presencia de grandes empresas tecnológicas (BigTech) en el sector financiero también representa un desafío para los reguladores, ya que estas empresas tienen la capacidad de operar a una escala que trasciende las fronteras nacionales, dificultando su supervisión y regulación (Frost et al., 2019).

6. Implicaciones políticas y económicas

El desarrollo y la adopción de tecnologías financieras (FinTech) en el MERCOSUR implica cambios políticos y económicos que afectan las dinámicas internas del bloque, así como sus relaciones externas. Aunque estas tecnologías pueden facilitar la integración económica regional, también requieren cambios significativos en la gobernanza y la cooperación entre los Estados miembros.

El auge de las FinTech ha planteado la necesidad de revisar las estructuras de gobernanza del MERCOSUR para adaptarse a las nuevas realidades económicas y tecnológicas. En su estado actual, el bloque enfrenta desafíos para coordinar políticas entre sus estados miembros debido a diferencias en prioridades nacionales, capacidades regulatorias y niveles de desarrollo tecnológico (Hurtado, 2020; Hurtado y Molina, 2021). Estas disparidades generan fricciones que dificultan la creación de un marco común para la regulación de las FinTech.

Para abordar estas deficiencias, es necesario un enfoque cooperativo que priorice la armonización de las políticas regulatorias y la creación de un sistema integrado de supervisión financiera regional (Arner, Barberis, & Buckley, 2015). Este sistema podría incluir estándares mínimos para la protección del consumidor, mecanismos

para la prevención del lavado de dinero, y marcos para el intercambio de información financiera entre los países miembros.

Además, la gobernanza del MERCOSUR deberá considerar el papel de los actores no estatales, como las empresas FinTech y las plataformas BigTech, que están desempeñando un papel creciente en la economía regional (Frost et al., 2019). Incorporar a estos actores en los procesos de toma de decisiones podría mejorar la eficacia de las políticas regionales y fomentar una mayor colaboración público-privada.

En tal sentido, las asimetrías en el desarrollo de las FinTech entre los países del MERCOSUR requieren políticas públicas específicas para reducir las brechas económicas y tecnológicas dentro del bloque. En primer lugar, los gobiernos deben invertir en infraestructura digital, particularmente en áreas rurales y marginadas, para garantizar un acceso equitativo a los servicios financieros digitales (Claessens et al., 2018). Esto incluye expandir la cobertura de internet, reducir los costos de conectividad, y fomentar la adopción de tecnologías móviles.

En segundo lugar, es esencial promover programas de alfabetización digital y financiera para capacitar a la población en el uso de servicios FinTech. Esto no solo fomentará la inclusión financiera, sino que también aumentará la confianza en las tecnologías digitales y reducirá la vulnerabilidad a fraudes y abusos (Al Khub et al., 2024)

Finalmente, los países miembros deben considerar la creación de incentivos fiscales y financieros para las empresas FinTech et, con el fin de estimular la innovación tecnológica en el sector financiero y fomentar una mayor inversión extranjera en la región

La digitalización financiera también plantea desafíos económicos significativos. Uno de los principales riesgos es la concentración del poder económico en un número reducido de empresas tecnológicas (Frost et al., 2019), esto podría socavar la competencia y aumentar la desigualdad económica dentro del MERCOSUR. Este riesgo es particularmente relevante en un entorno donde las empresas BigTech, como Google y Amazon, están expandiendo rápidamente sus operaciones en el sector financiero.

Además, las FinTech pueden generar tensiones fiscales, ya que muchas de estas empresas operan en un entorno transnacional que dificulta la recaudación de impuestos por parte de los gobiernos nacionales (Zavolokina, Dolata, & Schwabe, 2017). Esto plantea la necesidad de acuerdos fiscales regionales que garanticen una distribución equitativa de los ingresos generados por las empresas FinTech en el MERCOSUR.

Por último, la dependencia de plataformas tecnológicas extranjeras podría aumentar la vulnerabilidad del bloque a los choques externos, como interrupciones en los servicios digitales o cambios en las políticas regulatorias de los países donde estas empresas tienen su sede (King & Nesbitt, 2019). Adicionalmente a esto, es muy importante considerar la indefensión de los usuarios ante cancelaciones o bloqueos de cuentas por parte de las empresas, sin ningún tipo de oportunidad para ser recuperadas. Para mitigar estos riesgos, los países miembros del MERCOSUR deben priorizar el desarrollo de tecnologías financieras propias y fomentar la colaboración regional en investigación e innovación, con leyes, regulaciones e instancias legales que permitan a los usuarios defenderse ante acciones injustificadas de parte de las empresas, en otras palabras, transformar los regímenes financieros transnacionales en aras de preservar la seguridad de sus ciudadanos y establecer relaciones cooperativas con sus pares.

Conclusiones

La investigación realizada permite afirmar que las FinTech, al reducir las barreras transaccionales y facilitar el comercio, tienen el potencial de fortalecer la cooperación económica en el MERCOSUR. Sin embargo, la adopción desigual de estas tecnologías entre los países miembros puede exacerbar las asimetrías existentes.

Para aprovechar las oportunidades que ofrecen las FinTech y mitigar los riesgos asociados a la interdependencia, se hace necesario adaptar los regímenes financieros internacionales del MERCOSUR. Esta adaptación debe enfocarse en los siguientes aspectos:

- ◆ **Armonización regulatoria:** Es crucial crear un marco regulatorio común para las FinTech en la región, que promueva la innovación al mismo tiempo que garantice la estabilidad financiera y la protección del consumidor.

- ◆ **Cooperación regional:** Se necesita fortalecer la cooperación entre los países miembros para abordar desafíos como la ciberseguridad, la inclusión financiera y el desarrollo de infraestructura tecnológica.

- ◆ **Inclusión financiera:** Es fundamental promover la inclusión financiera a través de las FinTech, asegurando que todos los ciudadanos del bloque tengan acceso a los beneficios de la digitalización financiera.

- ◆ **Gestión de asimetrías:** Se deben implementar políticas que permitan una adopción equitativa de las FinTech, mitigando las disparidades entre los países miembros y promoviendo un desarrollo más balanceado del sector.

La transformación digital del sector financiero presenta una oportunidad única para fortalecer la integración económica del MERCOSUR. La adaptación de los regímenes internacionales, junto con una apuesta decidida por la cooperación regional y la inclusión financiera, serán claves para aprovechar el potencial de las FinTech y construir un bloque regional más integrado, dinámico y próspero, un nivel FinTech de integración.

Referencias

- Al Khub, A., Saeudy, M. & Gerged, A. M. (2024). Digital Financial Inclusion in Emerging Economies: Evidence from Jordan. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(66), 1-14. <https://doi.org/10.3390/jrfm17020066>
- Arner, D. W., Barberis, J. N., & Buckley, R. P. (2015). The evolution of fintech: A new post-crisis paradigm? *Georgetown Journal of International Law*, (47), 1271-1319.
- Balassa, B. (1964). *The theory of economic integration*. Routledge.
- Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information technology and the new globalization*. Harvard University Press.
- Bartesaghi, I. (2019). El MERCOSUR, Avances pendientes y desafíos. *Pensamiento Iberoamericano*, (8), 125-132.
- Claessens, S., Frost, J., Turner, G. & Zhu, F. (2018). Fintech credit markets around the world: Size, drivers, and policy. *BIS Quarterly Review*, 43-59.
- Culpi, L. A. (2012). A participação da sociedade civil nas instituições comunitárias do MERCOSUL (1991 – 2010). *Revista Eletrônica de Ciência Política*, 3(1-2), 31-48.
- Feyen, E., Frost, J., Gambacorta, L., Natarajan, H. & Saal, M. (2021). Fintech and the digital transformation of financial services: Implications for market structure and public policy. *BIS Papers*, (117), 1-48. <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap117.pdf>
- Finnovista. (2024). IV Informe. *Fintech en América Latina y el Caribe: un ecosistema consolidado con potencial para aportar a la inclusión financiera regional*. Finnovista, Banco Interamericano de Desarrollo y BID/ Invest
- Frost, J., Gambacorta, L., Huang, Y., Shin, H. S. & Zbinden, P. (2019). BigTech and the changing structure of financial intermediation. *Economic Policy*, 34(100), 761-799.

- Giocalone, R. (2023). Factores favorables a la convergencia regional a partir del análisis de las experiencias de ASEAN y Mercosur. En A. J. Hurtado-Briceño y F. Santos-Carrillo (Eds.), (vol. 17, 13-64). Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. <https://doi.org/10.16925/9789587604498>
- Hurtado, A. J. (2017). Integración monetaria en el MERCOSUR: Análisis de alternativas a partir de las teorías de las áreas monetarias óptimas [Tesis Doctoral, Universidad de Los Andes, Venezuela].
- Hurtado, A. (2020). Convergencia de políticas económicas en la integración latinoamericana. En A. Hurtado y E. Vieira-Posada (Eds.), *Pertinencia y convergencia de la integración latinoamericana en un contexto de cambios mundiales* (vol. 5, 63-90). Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
- Hurtado, A. y Molina Durán, J. (2021). COVID-19 y los servicios Fintech en América Latina: impacto y opciones de política. En E. Vieira Posada y F. Peña (Eds.), *Impactos de la COVID-19 en el sistema internacional y en la integración regional* (83-1114). Universidad Cooperativa de Colombia. <https://doi.org/10.16925/9789587602937>
- Hurtado, Á. J. y Mora, J. U. (2018). Alternativas de integración monetaria para Mercosur. *Economía Unam*, 15 (44), 70-88. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/394>
- Keohane, R. O. & Nye, J. S. (1998). Power and interdependence in the information age. *Foreign Affairs*, 77(5), 81-94.
- Keohane, R. O. & Nye, J. S. (2001). *Power and interdependence* (3rd ed.). Longman.
- King, M.R. & Nesbitt, R. (2019). The Technological Revolution in Financial Services: Introduction. In M.R., King & R. Nesbitt (Eds.), *The Technological Revolution in Financial Services*, (1-19). Forthcoming.
- Molina, J. (2021). FinTech en el MERCOSUR: Análisis desde la Economía Política Internacional [Tesis Doctoral, Universidad de los Andes, Venezuela].
- Tinbergen, J. (1954). *International economic integration*. Elsevier.
- Zavolokina, L., Dolata, M. & Schwabe, G. (2017). FinTech – What’s in a name? A process view on the emergence of FinTech. *Electronic Markets*, (27), 347-363.

El Cooperativismo en el País Vasco: un modelo de desarrollo y sostenibilidad social en España

Ana Alejandra Quintero¹
Astrid Carolina Ortega Flores²

Recibido: 16/02/2025

Aceptado: 15/03/2025

RESUMEN

El cooperativismo en el País Vasco se ha consolidado como un modelo exitoso de desarrollo y sostenibilidad social en España, caracterizándose por su enfoque en la participación democrática, la equidad y la reinversión en la comunidad. El objetivo del artículo es analizar sus particularidades, impacto económico, innovación y contribución al desarrollo comunitario mediante una revisión documental. Los resultados destacan que las cooperativas vascas, especialmente el grupo Mondragón, han fomentado la estabilidad laboral, la innovación productiva y la cohesión social, logrando un equilibrio entre competitividad y bienestar social, su capacidad de adaptación a los cambios económicos y su apuesta por la formación continua han sido claves en su éxito. Además, han demostrado que el modelo cooperativo puede ser una alternativa viable frente a las estructuras empresariales tradicionales, promoviendo una economía más inclusiva y sostenible. En conclusión, el

¹ Licenciada en Historia (Universidad de Los Andes-ULA, Venezuela); M.Sc. en Historia (ULA, Venezuela); Cursante del Doctorado en Ciencias Humanas-Facultad de Humanidades y Educación (ULA, Venezuela). Docente e investigadora adscrita al Centro de Investigaciones Agroalimentarias «Edgar Abreu Olivo» (CIAAL-EAO), Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes (ULA, Venezuela). Dirección postal: Av. Las Américas, Núcleo Liria, Edif. G «Leocadio Hontoria», 2do. piso, CIAAL, Mérida 5101, Venezuela. ORCID: 0000-0003-4091-3720. Teléfono-Fax: +58 274 2401031; +58 274 2403855; e-mail:analejandraquintero.1982@gmail.com

² Licenciada en Contaduría Pública (ULA, Venezuela). Asistente de Investigación adscrita al Centro de Investigaciones Agroalimentarias «Edgar Abreu Olivo» (CIAAL-EAO), Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes (ULA, Venezuela). Dirección postal: Av. Las Américas, Núcleo Liria, Edif. G «Leocadio Hontoria», 2do. piso, CIAAL. Mérida 5101, Venezuela. e-mail:astriddocumentacion@gmail.com

cooperativismo vasco en España representa una referencia internacional en el desarrollo socioeconómico basado en valores solidarios y participativos.

Palabras clave: Cooperativismo, desarrollo, economía, sostenibilidad y sociedad.

Cooperativism in the Basque Country, as a model of development and social sustainability in Spain

ABSTRACT

Cooperativism in the Basque Country has been consolidated as a successful model of development and social sustainability in Spain, characterized by its focus on democratic participation, equity and reinvestment in the community. The objective of the article is to analyze its particularities, economic impact, innovation and contribution to community development through a documentary review. The results highlight that Basque cooperatives, especially the Mondragon group, have fostered labor stability, productive innovation and social cohesion, achieving a balance between competitiveness and social welfare. Their ability to adapt to economic changes and their commitment to continuous training have been key to their success. Furthermore, they have demonstrated that the cooperative model can be a viable alternative to traditional business structures, promoting a more inclusive and sustainable economy. In conclusion, Basque cooperativism represents an international reference in socioeconomic development based on solidarity and participatory values.

Key words: Cooperativism, development, economy, sustainability and society.

Introducción

El cooperativismo en el País Vasco constituye un ejemplo emblemático de sostenibilidad social y económica dentro del ámbito español y europeo; este modelo empresarial se fundamenta en principios tales como la democracia participativa, la equidad, la solidaridad y la corresponsabilidad, lo que ha permitido a las cooperativas jugar un papel esencial en el fomento del desarrollo regional. A diferencia de las empresas convencionales, las cooperativas

se organizan en torno a la participación activa de sus miembros, quienes son tanto trabajadores como propietarios, lo que propicia una distribución más justa de los beneficios y una mayor capacidad de recuperación ante crisis económicas (De la Fuente Cosgaya, 2020).

El Grupo Mondragón, en España, es un modelo representativo, siendo una de las cooperativas más grandes del mundo y un motor de desarrollo para el País Vasco. Su red abarca diversos sectores, incluyendo la manufactura, la distribución, la educación y los servicios financieros, Mondragón da empleo a más de 80.000 personas y tiene un impacto significativo en el Producto Interno Bruto (PIB) regional. Según datos recientes, las cooperativas constituyen aproximadamente el 6% del PIB en Euskadi, alcanzando hasta el 11% en el sector industrial, lo que resalta su relevancia estructural en la economía vasca (El País, 2024).

El cooperativismo, más allá de su repercusión económica, ha promovido una notable cohesión social en la región, estableciéndose como un instrumento para reducir desigualdades, crear empleo de calidad y fortalecer el tejido comunitario (Garau, 2020). Este modelo ha evidenciado su eficacia en el marco de transformaciones globales, tales como la digitalización y la transición hacia una economía sostenible, destacándose por su capacidad de innovación y adaptación a nuevas realidades. En este contexto se puede indicar un ejemplo bastante interesante, como lo es la reciente conversión de Orbik Cybersecurity en la primera *start-up* tecnológica transformada en cooperativa en Euskadi, lo que subraya cómo este enfoque puede integrarse en sectores emergentes y atender las demandas actuales (Cadena SER, 2025).

En este orden de ideas, el presente artículo tiene como objetivo analizar el modelo de cooperativismo en el País Vasco como un ejemplo de desarrollo y sostenibilidad social en España, destacando sus características distintivas, su impacto económico y su contribución al desarrollo comunitario. A través de una exhaustiva revisión documental de estudios previos y fuentes bibliográficas, se busca proporcionar un análisis integral de cómo las cooperativas vascas han logrado consolidarse como un referente en la construcción de sociedades más equitativas y resilientes, al tiempo que se identifican los retos y oportunidades que enfrentan en un entorno globalizado y competitivo.

1. Concepto y principios fundamentales del cooperativismo

El cooperativismo se entiende como un modelo organizativo fundamentado en la asociación voluntaria de individuos que, a través

de la colaboración mutua y la autogestión, persiguen la satisfacción de necesidades compartidas, ya sean económicas, sociales o culturales (Ortmann & King, 2007). A diferencia de las empresas convencionales, las cooperativas colocan a las personas en un lugar preeminente sobre el capital, fomentando la participación activa y equitativa de sus integrantes. En efecto, este modelo se distingue por su carácter inclusivo, participativo y orientado al desarrollo comunitario, valores que lo posicionan como un referente en la búsqueda de la sostenibilidad social y económica; según Birchall & Ketilson (2009), las cooperativas sobresalen por su capacidad para generar empleo y estabilidad económica en períodos de crisis, gracias a su enfoque en la redistribución equitativa de los beneficios.

Así mismo, las cooperativas presentan características únicas que las diferencian de otras formas de organización empresarial, una de las más relevantes es su estructura democrática, donde cada miembro tiene derecho a un voto, sin importar el capital que haya aportado (Chaves & Monzón, 2018). Por tanto, esto garantiza la equidad en el proceso de toma de decisiones y promueve la inclusión. Adicionalmente, las cooperativas se centran en la sostenibilidad, tanto económica como social, a través de la reinversión de excedentes en beneficios colectivos o en iniciativas comunitarias. Desde este contexto se indica que otro aspecto significativo es su enfoque en la educación y formación de sus miembros, lo que impulsa el empoderamiento tanto individual como colectivo (ICA, 2020).

Los principios cooperativos, establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), constituyen los fundamentos esenciales que orientan el funcionamiento de las cooperativas. Ciertamente, estos principios abarcan, la membresía voluntaria y abierta; el control democrático por parte de los miembros; la participación económica de los socios; la autonomía e independencia; la educación, formación e información; la cooperación entre cooperativas; y el compromiso con la comunidad (ICA, 2020). Cada uno de estos principios enfatiza valores fundamentales como la democracia participativa, la solidaridad y la responsabilidad social. En este sentido, ha señalado Hansmann (1996) que estos principios no solo promueven la cohesión social, sino que también fortalecen la resiliencia económica de las comunidades en las que operan las cooperativas.

La importancia de la solidaridad y la cooperación se erige como un aspecto central del modelo cooperativo, varios estudios han evidenciado que las cooperativas juegan un papel crucial en la disminución de desigualdades y en la promoción del desarrollo sostenible (Restakis, 2010). En este contexto, las cooperativas no se

limitan a ser entidades económicas, sino que también actúan como plataformas de empoderamiento social que incorporan principios éticos y sostenibles en su funcionamiento cotidiano. Por lo tanto, el modelo cooperativo se presenta como una alternativa viable ante los desafíos económicos y sociales actuales.

2. El cooperativismo como modelo de desarrollo y sostenibilidad social

El cooperativismo ha sido reconocido como un modelo económico y social que promueve la sostenibilidad social a través de la igualdad, la solidaridad y la participación democrática. Según estimaciones de Hansmann (1996), las cooperativas son estructuras organizativas eficaces para reducir los problemas de exclusión y desigualdad porque permiten a sus miembros participar en la toma de decisiones y beneficiarse directamente de los resultados económicos. Del mismo modo, los principios del cooperativismo, establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), refuerzan la idea de que estas entidades promueven el desarrollo social a través de la autogestión y la responsabilidad comunitaria.

En una perspectiva más amplia, Pollet y Develtere (2004) subrayan que el cooperativismo ha desempeñado un papel crucial en la cohesión social, especialmente en comunidades vulnerables, las cooperativas crean empleos sostenibles y promueven finanzas y formación de sus miembros, lo que contribuye a mejorar las condiciones de vida y reducir la pobreza. En este sentido, el cooperativismo no es sólo un modelo económico, sino también una herramienta para empoderar a los ciudadanos y construir sociedades más justas e inclusivas.

El análisis del vínculo entre cooperativismo y sostenibilidad social ha sido abordado por Barba y Morales (2019), quienes subrayan que las cooperativas, al centrarse en el bienestar de sus miembros en lugar de la maximización de beneficios individuales, generan entornos más equitativos y resilientes. A diferencia de las empresas tradicionales, las cooperativas suelen reinvertir sus utilidades en la comunidad, lo que contribuye a la creación de capital social y al establecimiento de redes de apoyo que favorecen la estabilidad económica y social a largo plazo.

Por otro lado, Novkovic (2008) sostiene que la gobernanza democrática en las cooperativas es crucial para la sostenibilidad social, ya que promueve la participación activa de los miembros en la gestión y en la distribución de los beneficios. Según Herranz y García (2021), este enfoque contribuye a la reducción de las desigualdades

económicas y fomenta la responsabilidad compartida en la toma de decisiones, lo que a su vez refuerza la cohesión social y la creación de una estructura comunitaria robusta. Asimismo, las cooperativas suelen impulsar valores como la igualdad de género y la inclusión, que son fundamentales para el desarrollo sostenible.

La conexión entre el cooperativismo y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 ha sido examinada por autores como Soboh, Lansink y Van Dijk (2012) y Herranz y García (2021), quienes subrayan que las cooperativas agrícolas y de trabajo asociado son esenciales para asegurar la seguridad alimentaria y promover una producción responsable. Al enfocarse en prácticas económicas que beneficien a sus comunidades y al medio ambiente, las cooperativas se alinean con la sostenibilidad social y ayudan a mitigar la vulnerabilidad económica de los sectores más desfavorecidos.

En este contexto, el cooperativismo no solo es un modelo de gestión empresarial, sino un mecanismo efectivo para promover la sostenibilidad social y la resiliencia comunitaria; estudios recientes como los de Roelants et al. (2019) resaltan que el cooperativismo ha demostrado una mayor resistencia en tiempos de crisis económicas y sociales en comparación con las empresas tradicionales, esto se debe a su enfoque en la solidaridad y la estabilidad laboral, factores que mitigan los efectos de recesiones y crisis financieras en sus miembros.

3. Importancia de las cooperativas para la cohesión social

Las cooperativas juegan un papel esencial en la cohesión social al incentivar la participación activa de sus miembros en la toma de decisiones y en la distribución justa de los beneficios. Según Birchall (2014) y Barba y Morales (2019), estas entidades fomentan valores como la solidaridad, la equidad y la democracia, lo que contribuye a la formación de comunidades más inclusivas y resilientes. A diferencia de las empresas convencionales, donde la propiedad y el control suelen estar en manos de unos pocos, las cooperativas permiten que sus integrantes sean tanto propietarios como beneficiarios, lo que refuerza el sentido de pertenencia y el compromiso con el bienestar colectivo.

En lo que respecta a la reducción de desigualdades, las cooperativas han demostrado ser herramientas efectivas para empoderar a grupos vulnerables y mejorar sus condiciones económicas. Autores como Roelants et al. (2019) y Birchall (2014) indican que estas organizaciones facilitan el acceso a empleo digno,

capacitación y servicios básicos, contribuyendo a cerrar las brechas económicas y sociales. Las cooperativas de ahorro y crédito, por ejemplo, han brindado a muchas personas excluidas del sistema financiero tradicional la posibilidad de acceder a créditos y oportunidades de emprendimiento, lo que ayuda a disminuir la pobreza y promueve la movilidad social.

El fortalecimiento del tejido comunitario es otro de los impactos significativos del cooperativismo, ya que fomenta la colaboración y la reciprocidad entre sus miembros. Novkovic (2008) resalta que las cooperativas generan redes de apoyo que refuerzan la seguridad económica y social, lo que es especialmente relevante en contextos de crisis o precariedad laboral. Además, estas organizaciones promueven la confianza y la cooperación entre individuos, facilitando la resolución de problemas colectivos y la implementación de soluciones sostenibles a nivel local.

Por último, la contribución de las cooperativas a la cohesión social y al desarrollo comunitario está alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030. Según la Organización Internacional del Trabajo, las cooperativas juegan un rol crucial en la promoción del trabajo decente, la igualdad de género y el desarrollo sostenible. Al priorizar el bienestar de sus miembros y la comunidad en su conjunto, las cooperativas no solo fortalecen el tejido social, sino que también generan modelos económicos más justos y sostenibles para el futuro.

4. Breve historia del cooperativismo vasco

4.1. Origen y evolución histórica del cooperativismo en Euskadi, España

El cooperativismo vasco tiene sus raíces en la tradición de la economía comunitaria y solidaria que caracteriza a la sociedad vasca desde la Edad Media. En este particular, señalan Molina y Miguez (2008) que la organización de gremios y cofradías en el País Vasco sentó las bases para el desarrollo de un modelo cooperativo basado en la ayuda mutua y la autogestión. Sin embargo, el cooperativismo moderno en el País Vasco comenzó a consolidarse en el siglo XX, especialmente bajo la influencia de la doctrina social de la Iglesia y la necesidad de alternativas económicas en un contexto de crisis industrial.

En este orden de ideas, uno de los acontecimientos fundamentales en la historia del cooperativismo vasco es la fundación de Mondragón en 1956, por el sacerdote José María Arizmendiarieta. Según Whyte & Whyte (1991), la cooperativa Mondragón comenzó como una pequeña empresa industrial y creció hasta convertirse en la red de

cooperativas más grande del mundo. Arizmendiarieta impulsó un modelo basado en la participación democrática de los trabajadores, la reinversión de utilidades en la comunidad y la educación como pilar del desarrollo económico y social. En consecuencia, este enfoque ha permitido a las cooperativas de Mondragón resistir las crisis económicas y consolidarse como un referente mundial en la economía social.

Durante la década de 1970, el cooperativismo en el País Vasco experimentó un notable auge como resultado de la crisis industrial que afectó a España. Errasti (2015) señala que muchas empresas tradicionales en Euskadi se vieron obligadas a cerrar o a reducir su actividad, lo que llevó a que algunas de ellas se transformaran en cooperativas gestionadas por sus propios trabajadores, este proceso fue potenciado por la creación de instituciones como la Caja Laboral Popular, que ofreció financiación a las cooperativas y promovió su desarrollo. De este modo, el cooperativismo no solo contribuyó a la preservación de empleos, sino que también robusteció la economía local en un contexto de incertidumbre.

En las décadas de 1980 y 1990, el movimiento cooperativo en Euskadi se diversificó y consolidó, integrando sectores como la educación, la banca y la distribución comercial. MacLeod (1997) indica que la internacionalización de Mondragón y la formación de estructuras como el Grupo Eroski evidencian la capacidad de las cooperativas vascas para competir en el ámbito global sin renunciar a sus principios de gestión democrática y solidaridad. Por tanto, este período también se caracterizó por el reconocimiento institucional del cooperativismo en el marco autonómico del País Vasco, lo que facilitó el acceso al apoyo gubernamental y a normativas favorables.

En el siglo XXI, el cooperativismo en el País Vasco ha tenido que enfrentar retos contemporáneos, tales como la globalización y la automatización laboral. No obstante, investigaciones realizadas por Bretos y Marcuello (2017) sugieren que las cooperativas han sabido adaptarse a estas circunstancias a través de estrategias de innovación y diversificación. La flexibilidad en la gestión y la capacidad para tomar decisiones de manera colectiva han permitido que el modelo cooperativo se mantenga como un pilar fundamental del desarrollo económico y social en Euskadi. Además, la conexión de las cooperativas con la sostenibilidad y la economía circular refuerza su relevancia en un contexto de transformación constante.

En la actualidad, el cooperativismo en Euskadi se erige como un referente a nivel mundial y un modelo de cómo la organización empresarial fundamentada en la participación y la equidad puede

propiciar la prosperidad sin sacrificar los principios de justicia social. Según Calvo y Vázquez (2020), la experiencia del País Vasco evidencia que el cooperativismo no solo representa una alternativa viable al capitalismo convencional, sino que también puede ser un camino para promover modelos económicos más resilientes y sostenibles. Con un robusto tejido empresarial cooperativo, Euskadi continúa liderando la economía social en Europa y exportando su modelo a diversas regiones del mundo.

4.2. Factores socioeconómicos y culturales que propiciaron el desarrollo del cooperativismo en Euskadi, España

El desarrollo del cooperativismo en Euskadi se ha visto influido por diversos factores socioeconómicos y culturales que han propiciado la adopción de este modelo como alternativa sostenible ante las crisis económicas y los cambios estructurales en la región. Según Molina y Míguez (2008), la tradición comunitaria y el fuerte sentido de identidad colectiva del pueblo vasco facilitaron la creación de cooperativas como forma de resistencia a la precariedad laboral y la desigualdad social. Desde la Edad Media, las cofradías y corporaciones vascas han fomentado la ayuda mutua y la cooperación, sentando las bases de una economía basada en la participación y la igualdad.

La crisis industrial que afectó al País Vasco en la segunda mitad del siglo XX fue un factor determinante en la expansión del cooperativismo. Errasti (2015) señala que el declive de las industrias del acero y de la construcción naval provocó un desempleo masivo y un colapso de la estructura manufacturera, lo que ha obligado a muchas comunidades a buscar soluciones colectivas para garantizar sus medios de vida. En este contexto, el modelo cooperativo se ha consolidado como una respuesta eficaz para mantener la actividad económica y generar empleo sostenible. La transformación de las empresas en cooperativas autogestionadas permitió a los trabajadores tener un mayor control sobre su trabajo futuro, asegurando así la continuidad de sus actividades productivas.

Los factores económicos, junto con la cultura vasca y su profundo compromiso con los valores de solidaridad y trabajo colaborativo, fueron determinantes en el desarrollo del cooperativismo. Según MacLeod (1997), la Doctrina Social de la Iglesia y las ideas de José María Arizmendiarieta desempeñaron un papel crucial en la difusión de los principios cooperativistas en Mondragón y otras áreas del País Vasco. Arizmendiarieta promovió un modelo que priorizaba la educación, la capacitación técnica y la gestión democrática de las empresas, lo que permitió que las cooperativas no solo fueran

sostenibles desde el punto de vista económico, sino que también contribuyeran al desarrollo humano y a la cohesión social.

Por otro lado, el apoyo institucional y la adecuación del marco legal en Euskadi han sido elementos esenciales para el fortalecimiento del cooperativismo. En este orden de ideas, indican Calvo y Vázquez (2020), que el reconocimiento del cooperativismo en el Estatuto de Autonomía del País Vasco y la creación de entidades de apoyo financiero, como la Caja Laboral, han facilitado la expansión de este modelo; estas políticas han permitido a las cooperativas vascas acceder a financiación, incentivos fiscales y formación especializada, consolidándolas como un pilar fundamental en el desarrollo económico y social de la región.

5. El Grupo Mondragón como caso emblemático

5.1. Fundamentos y estructura organizativa del Grupo Mondragón

El Grupo Mondragón es el modelo más emblemático del cooperativismo vasco y una referencia mundial en economía social, fundado en 1956 en la localidad de Mondragón por el sacerdote José María Arizmendiarieta. Este conglomerado cooperativo ha logrado consolidarse como un modelo de desarrollo económico basado en la democracia participativa, la solidaridad y la autogestión. Según Whyte & Whyte (1991), la visión de Arizmendiarieta se centró en la educación y la formación técnica como pilares fundamentales para el éxito de las cooperativas, promoviendo la creación de instituciones educativas como la Escuela Profesional de Mondragón, que luego se convirtió en Mondragón Unibertsitatea.

La estructura organizativa del Grupo Mondragón se basa en una red interconectada de cooperativas que operan en diversos sectores, incluyendo industria, finanzas, distribución y conocimiento. Según Errasti (2015), una de las claves de su éxito ha sido la existencia de órganos de gobernanza democrática, en los que los trabajadores participan activamente en la toma de decisiones. Por tanto, cada cooperativa dentro del grupo mantiene autonomía operativa, pero sigue los principios del intercambio, cooperación y solidaridad financiera, lo que ha permitido estabilidad y resiliencia ante crisis económicas.

Entre los elementos esenciales del modelo Mondragón está la Caja Laboral, una institución financiera establecida en 1959 con el objetivo de ofrecer crédito y asesoramiento a las cooperativas que forman parte del grupo. En este sentido, de acuerdo con Bretos y Marcuello (2017), la Caja Laboral ha desempeñado un papel crucial en la expansión del modelo, facilitando el acceso al financiamiento

para las cooperativas sin la necesidad de recurrir al sistema bancario convencional. Así mismo, Mondragón ha implementado mecanismos para la redistribución interna de recursos y empleo, lo que garantiza la sostenibilidad del grupo incluso en períodos de crisis económica.

En la actualidad, el Grupo Mondragón se posiciona como la cooperativa más grande del mundo, contando con más de 80.000 trabajadores y presencia en diversos países; su éxito radica en su capacidad de adaptación y su dedicación a la innovación. Por su parte, Calvo y Vázquez (2020) señalan que Mondragón ha logrado diversificarse en sectores clave, integrando nuevas tecnologías y fomentando la internacionalización sin sacrificar su identidad cooperativa. Su modelo organizativo continúa siendo objeto de estudio como una alternativa viable al capitalismo tradicional, evidenciando que es factible combinar la rentabilidad económica con la justicia social y la sostenibilidad.

5.2. Éxitos y desafíos a lo largo de su historia

A lo largo de su trayectoria, el Grupo Mondragón se ha establecido como el conglomerado cooperativo más grande del mundo, destacándose por su habilidad para innovar, crecer y mostrar resiliencia económica. Uno de sus logros más significativos ha sido el desarrollo de un modelo empresarial fundamentado en la democracia participativa y la equidad en la distribución de la riqueza. De acuerdo con Whyte & Whyte (1991), Mondragón ha evidenciado que es factible unir la eficiencia productiva con la justicia social, generando empleo estable y de calidad en sectores clave como la industria, la distribución y el conocimiento. Así mismo, su capacidad para adaptarse a las transformaciones del mercado y su compromiso con la educación han sido factores determinantes en su crecimiento y expansión a nivel internacional.

No obstante, el grupo ha enfrentado retos significativos, especialmente en un entorno de globalización y competencia creciente. La crisis económica de 2008 puso a prueba su modelo de intercambio, cooperación y solidaridad, siendo la quiebra de Fagor Electrodomésticos en 2013 uno de los episodios más críticos de su historia. En este contexto señalaron Bretos y Errasti (2017), esta situación puso de manifiesto las dificultades para mantener la sostenibilidad financiera en un mercado cada vez más exigente, lo que llevó al grupo a reconsiderar su estrategia de internacionalización y diversificación productiva. La necesidad de competir en mercados globales ha generado tensiones entre los principios cooperativos y las demandas de eficiencia empresarial, lo que ha resultado en ciertos ajustes en su estructura organizativa.

A pesar de estos obstáculos, Mondragón ha mostrado una notable capacidad de resiliencia y adaptación. Por su parte Cheney (2002), afirma que la clave de su perdurabilidad radica en su habilidad para el aprendizaje organizativo y en la continua evolución de su modelo cooperativo. La inversión en innovación, digitalización y sostenibilidad ha permitido que el grupo mantenga su relevancia en el ámbito empresarial y continúe siendo un referente a nivel mundial.

6. Características distintivas del modelo cooperativo vasco

El modelo cooperativo del País Vasco se distingue por su estructura democrática y participativa, en la que los trabajadores actúan simultáneamente como socios y gestores de las cooperativas. De acuerdo con Whyte & Whyte (1991), este modelo se basa en el principio de «una persona, un voto», lo que asegura que las decisiones estratégicas se tomen de forma colectiva. Esta organización fomenta una mayor participación de los trabajadores en la gestión y dirección de la empresa, promoviendo un sentido de pertenencia y compromiso con los objetivos de la organización. Asimismo, la distribución equitativa de los beneficios y la limitación de las diferencias salariales entre los empleados refuerzan la cohesión interna y disminuyen las desigualdades en el seno de las cooperativas.

En este orden de ideas, también una característica fundamental del cooperativismo vasco es su sistema de interrelación, que permite a las cooperativas colaborar en red para optimizar recursos y asegurar su estabilidad. Errasti (2015) señala que el Grupo Mondragón ha implementado un modelo de solidaridad financiera en el que las cooperativas más exitosas respaldan a aquellas que enfrentan dificultades, garantizando así la sostenibilidad del conjunto. Este enfoque ha sido esencial para enfrentar crisis económicas y preservar el empleo en la región. Además, el modelo se apoya en un fuerte vínculo con la educación y la innovación, evidenciado por la creación de Mondragon Unibertsitatea, una institución académica dedicada a la formación de profesionales que responden a las necesidades del sector cooperativo.

Por último, el modelo cooperativo vasco se caracteriza por su enfoque en el desarrollo local y la responsabilidad social. En este orden de ideas, Bretos y Marcuello (2017), señalan que estas cooperativas no solo persiguen la rentabilidad económica, sino que también se preocupan por el bienestar de la comunidad en la que operan, es decir, promueven la creación de empleo estable y de calidad, fomentan proyectos de desarrollo sostenible y priorizan la inversión en el entorno

local. Este compromiso con la comunidad y el equilibrio entre eficiencia y responsabilidad social son pilares fundamentales de su funcionamiento.

6.1. Innovación y resiliencia económica

Las cooperativas, y en particular el modelo cooperativo vasco, han demostrado una notable capacidad de innovación y resiliencia económica, permitiéndoles adaptarse a cambios en el entorno global. Bretos y Errasti (2017), indican que la estructura participativa de las cooperativas favorece una toma de decisiones ágil y flexible, lo que les permite responder con rapidez a crisis económicas o transformaciones en el mercado. A diferencia de las empresas tradicionales, donde los intereses de los accionistas pueden entrar en conflicto con los de los trabajadores, en las cooperativas el enfoque colectivo facilita la implementación de estrategias a largo plazo que priorizan la estabilidad del empleo y la sostenibilidad económica.

Se puede apreciar que entre los principales factores que han permitido la resiliencia de las cooperativas, el enfoque de intercambio y cooperación, el Grupo Mondragón, ha desarrollado mecanismos de solidaridad financiera entre sus cooperativas, lo que les permite enfrentar crisis sin recurrir a despidos masivos. En este orden de ideas, según Errasti (2015), este modelo ha sido clave para la sostenibilidad del conglomerado, ya que cuando una cooperativa enfrenta dificultades, recibe apoyo del fondo común de Mondragón, evitando su quiebra y permitiendo su reestructuración. Por tanto, esta estrategia ha sido fundamental en momentos de crisis, como la de 2008, cuando muchas empresas privadas colapsaron mientras que las cooperativas lograron mantenerse en pie.

La inversión en educación y formación también ha sido un pilar fundamental para la resiliencia de las cooperativas. Mondragón Unibertsitatea, creada en el marco del Grupo Mondragón, ha sido un motor clave en la capacitación de profesionales con habilidades alineadas con las necesidades del sector cooperativo. Así lo apunta Cheney (2002), la conexión entre el sector educativo y las cooperativas ha permitido un flujo constante de innovación, asegurando que los trabajadores tengan acceso a formación continua y puedan adaptarse a los cambios tecnológicos y económicos.

No obstante, se indica que otro elemento que refuerza la capacidad de adaptación de las cooperativas es su enfoque en la diversificación productiva. Las cooperativas vascas han expandido su presencia a distintos sectores, desde la manufactura y la tecnología hasta los servicios y la distribución. Según Birchall (2014), esta

diversificación ha reducido su vulnerabilidad ante crisis sectoriales y les ha permitido aprovechar nuevas oportunidades de negocio. En el caso de Mondragón, la expansión internacional ha sido una estrategia clave para su sostenibilidad, con presencia en más de 70 países y una red de empresas interconectadas que generan sinergias y estabilidad financiera.

La innovación tecnológica también ha sido determinante en la capacidad de resiliencia del cooperativismo vasco. En los últimos años, muchas cooperativas han adoptado tecnologías avanzadas en automatización, inteligencia artificial y producción sostenible. Por su parte, Novkovic (2008) establece que la integración de estos avances en los procesos productivos ha mejorado la eficiencia y la competitividad de las cooperativas, permitiéndoles mantenerse a la vanguardia en sus respectivos sectores. Además, la capacidad de adaptación a modelos de negocio emergentes, como la economía circular y la producción sostenible, ha fortalecido aún más su posición en el mercado global.

Sin embargo, las cooperativas también enfrentan desafíos en su proceso de adaptación; la necesidad de equilibrar la eficiencia económica con los valores cooperativos puede generar tensiones internas, especialmente cuando se deben tomar decisiones estratégicas difíciles, como la internacionalización o la automatización de procesos que podrían afectar el empleo. Además, Bretos y Marcuello (2017) señalan que encontrar un punto de equilibrio entre rentabilidad y justicia social sigue siendo un reto constante para el modelo cooperativo vasco. A pesar de estos desafíos, el cooperativismo ha demostrado ser un modelo empresarial sólido y adaptable a lo largo del tiempo. Su capacidad para resistir crisis económicas, innovar en distintos sectores y mantenerse fiel a sus principios de participación y equidad lo convierten en una alternativa viable frente a los modelos empresariales tradicionales. La experiencia del Grupo Mondragón y de las cooperativas vascas en general sigue siendo un referente global de cómo la innovación y la resiliencia pueden combinarse para generar desarrollo sostenible.

7. Método

El enfoque metodológico que sustenta este artículo se centra en una revisión documental, con el objetivo de analizar y sintetizar la información existente sobre el cooperativismo en el País Vasco y su impacto en la sostenibilidad social. La revisión documental se justifica por la necesidad de comprender los aspectos teóricos y prácticos del cooperativismo a partir de fuentes secundarias, tales como artículos

académicos, informes gubernamentales, estudios previos, libros especializados y documentos de instituciones cooperativas. Este enfoque permite integrar un amplio espectro de información proveniente de diversas disciplinas, como la economía, la sociología, la política y la gestión empresarial.

El proceso de selección de los documentos incluye artículos científicos, libros de autores reconocidos en el ámbito del cooperativismo; se evaluó la relevancia de cada fuente en función de su enfoque en la sostenibilidad social, la economía cooperativa y el impacto del modelo en la comunidad vasca. En el análisis de los documentos seleccionados, se llevó a cabo un proceso de categorización temático. Esto implicó identificar y clasificar las principales áreas de estudio que emergen de la literatura especializada, tales como la gobernanza cooperativa, el impacto económico, la inclusión social, la innovación y la sostenibilidad ambiental. Además, se buscaron patrones comunes y discrepancias en los enfoques y resultados de los estudios, lo que permitirá construir un marco teórico integral sobre las características del cooperativismo en el País Vasco y su contribución a la sostenibilidad social.

Finalmente, los resultados de la revisión documental fueron sintetizados en un análisis, en el que se destacarán los hallazgos más relevantes y se establecerán las conexiones entre los diferentes elementos del modelo cooperativo. A partir de esta síntesis, se buscará proporcionar recomendaciones sobre cómo replicar el modelo cooperativo vasco en otros contextos y explorar su potencial para enfrentar los desafíos contemporáneos de la sostenibilidad social y económica en España y Europa.

8. Discusión

El cooperativismo en el País Vasco representa un modelo de innovación y sostenibilidad social que ha trascendido el ámbito económico para consolidarse como una alternativa viable frente a las estructuras empresariales tradicionales. A lo largo de varias décadas, este modelo ha demostrado su capacidad de adaptación a los cambios socioeconómicos, su resiliencia ante crisis económicas y su contribución a la cohesión social. Mondragón, como caso emblemático, ejemplifica cómo la interrelación, cooperación y la democracia empresarial pueden generar un desarrollo sostenible basado en la equidad y la participación. Su éxito ha sido posible gracias a la integración de la educación, la innovación tecnológica y la diversificación productiva, factores clave que han garantizado su permanencia y crecimiento en el tiempo.

En este sentido, la innovación en el cooperativismo vasco se refleja principalmente en su estructura organizativa, en la cual los trabajadores no solo participan en la toma de decisiones, sino que también comparten la propiedad de las empresas. Este enfoque ha permitido generar un entorno más equitativo, donde la rentabilidad empresarial no se traduce en la explotación laboral, sino en la redistribución de los beneficios y el fortalecimiento del tejido comunitario. Por tanto, el sistema de solidaridad financiera dentro del Grupo Mondragón ha sido clave para asegurar la sostenibilidad del modelo cooperativo, evitando cierres masivos y garantizando la estabilidad del empleo, incluso en tiempos de crisis (Errasti, 2015).

No obstante, la creación de Mondragon Unibertsitatea ha permitido vincular la innovación con la realidad empresarial, formando profesionales capacitados para responder a los desafíos del mercado y promoviendo el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a la producción. Otro elemento fundamental en la sostenibilidad del cooperativismo vasco es su apuesta por la educación y la formación continua, como destacan Bretos y Errasti (2017), la simbiosis entre educación y empresa ha sido una de las estrategias más efectivas para mantener la competitividad del modelo cooperativo vasco a nivel global.

Además, la diversificación productiva ha sido una estrategia clave en la resiliencia del cooperativismo en Euskadi. A diferencia de modelos empresariales tradicionales altamente dependientes de un solo sector, las cooperativas vascas han logrado expandirse hacia diversas áreas, como la manufactura, la tecnología, la agroindustria y los servicios. Birchall (2014) resalta que esta diversificación ha permitido mitigar los efectos negativos de crisis económicas específicas y mantener un crecimiento sostenido, generando empleo de calidad y contribuyendo al desarrollo local.

A pesar de su éxito, el cooperativismo vasco enfrenta desafíos importantes, especialmente en un contexto de globalización y transformación digital. No obstante, la necesidad de mantenerse competitivo en mercados internacionales ha generado tensiones en la estructura cooperativa, ya que la expansión global implica lidiar con entornos donde los valores cooperativos no siempre pueden aplicarse de la misma manera. Según Novkovic (2008), el reto para el cooperativismo vasco radica en encontrar un equilibrio entre la eficiencia económica y la preservación de sus principios fundacionales.

Conclusión

El cooperativismo en el País Vasco, España, ha logrado consolidarse como un modelo de innovación y sostenibilidad social,

demostrando que es posible articular el desarrollo económico con la equidad y la participación democrática. Su éxito radica en su capacidad de adaptación, su apuesta por la educación, por el intercambio, la cooperación y su modelo organizativo centrado en la solidaridad y la redistribución de beneficios. Aunque enfrenta desafíos en un contexto globalizado, su resiliencia y capacidad de evolución continúan posicionándolo como un referente para el desarrollo de economías más justas y sostenibles en el siglo XXI.

El cooperativismo en el País Vasco representa un modelo ejemplar de desarrollo económico y sostenibilidad social en España, destacando la importancia de la innovación como motor de su éxito. La capacidad de las cooperativas vascas para adaptarse a los cambios del mercado, diversificar su producción y fortalecer el tejido comunitario ha permitido la generación de empleo estable y el impulso de una economía más equitativa. La constante inversión en educación, tecnología y gobernanza participativa ha consolidado este modelo como una referencia global en economía social, demostrando que la innovación no solo es clave para la competitividad, sino también para la cohesión social y la resiliencia económica en un mundo en transformación.

Referencias

- Barba, D. R. y Morales, A. M. (2019). Cooperativismo y desarrollo sostenible en el Ecuador. *Ciencia Digital*, 3(3.2), 150-171. <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i3.2.725>
- Bretos, I. y Errasti, A. M. (2017). *La viabilidad de las cooperativas en la globalización: presiones degenerativas y nuevas estrategias de regeneración en las cooperativas multinacionales de Mondragón*. Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatearen Argitalpen Zerbitzua. <https://agris.fao.org/search/en/providers/124840/records/67570ec93bef38ae69782760>
- Bretos, I. & Marcuello, C. (2017). Revisiting globalisation challenges and opportunities in the cooperative sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88(1), 5-28. <https://doi.org/10.1111/apce.12145>
- Birchall, J. (2014). The potential of co-operatives during the current recession; theorizing comparative advantage. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 2(1), 1-22. <https://doi.org/10.5947/jeod.2013.001>
- Birchall, J. & Ketilson, L. H. (2009). *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*. International Labour Organization.

- Cadena SER. (17/02/2025). Vendida en menos de un mes la primera promoción de VPO en cooperativa de Málaga. Economía y negocios. <https://cadenaser.com/andalucia/2025/03/17/vendida-en-menos-de-un-mes-la-primer-promocion-de-vpo-en-cooperativa-de-malaga-ser-malaga/>
- Calvo, S. & Vázquez, S. (2020). Mondragón: The resilience of a cooperative ecosystem in times of crisis. *Journal of Co-operative Studies*, 53(3), 19-30.
- Chaves, R. & Monzón, J. L. (2018). *The social economy in the European Union*. European Economic and Social Committee.
- Cheney, G. (2002). *Values at Work: Employee Participation Meets Market Pressure at Mondragón*. Cornell University Press.
- De la Fuente Cosgaya, M. (2020) Historia e Identidad del Movimiento Cooperativo Vasco a la Luz de la Salida De Orona y Ulma [Trabajo de Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco y l'Université de Bordeaux].
- Errasti, A. (2015). *Mondragon's cooperatives at a crossroads: A socio-economic analysis*. Routledge.
- Garau, M. (2020) Los estudios sobre cooperativismo en la historiografía española: un estado de la cuestión. *Bulletin d'Histoire Contemporaine de l'Espagne*, (54). <https://doi.org/10.4000/bhce.1311>
- Hansmann, H. (1996). *The Ownership of Enterprise*. Harvard University Press.
- Herranz, J.M. y García, S. (2021). La comunicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en las organizaciones de la Economía Social, CIRIEC España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (101), 165-191. DOI: 10.7203/
- International Cooperative Alliance (ICA). (2020). Cooperative identity, values, and principles. <https://www.ica.coop>
- MacLeod, G. (1997). *From Mondragón to America: Experiments in community economic development*. UCCB Press.
- Molina, F. y Míguez, L. (2008). Las cooperativas y la transformación económica en el País Vasco. Universidad del País Vasco cooperative sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88(1), 5-28. <https://doi.org/10.1111/apce.12145>
- Novkovic, S. (2008). Defining the co-operative difference. *Journal of Socio-Economics*, 37(6), 2168-2177. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.02.009>

- Ortmann, G. F. & King, R. P. (2007). Agricultural cooperatives I: History, theory and problems. *Agrekon*, 46(1), 40-68.
- Pollet, I. & Develtere, P. (2004). *Development co-operation: How co-operatives cope*. International Labour Office.
- Restakis, J. (2010). *Humanizing the Economy: Cooperatives in the Age of Capital*. New Society Publishers.
- Roelants, B., Eum, H., & Terrasi, E. (2019). *Cooperatives and the world of work*. International Labour Organization. https://www.ilo.org/global/topics/cooperatives/publications/WCMS_721176/lang—en/index.htm
- Soboh, R. A., Lansink, A. O. & Van Dijk, G. (2012). Efficiency of cooperatives and investor-owned firms revisited. *Journal of Agricultural Economics*, 63(1), 142-157. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2011.00327.x>
- Whyte, W. F. & Whyte, K. K. (1991). *Making Mondragón: The growth and dynamics of the worker cooperative complex*. ILR Press.

Honduras: Cincuenta años de industrialización incipiente y crisis de la deuda externa, 1949-1998

Luis Manuel Martínez Estrada¹

Recibido: 30/11/2024

Aceptado: 14/04/2025

RESUMEN

1

Este artículo se circunscribe en la implementación del capitalismo desarrollista «hacia adentro» en Honduras, teniendo como objetivo general analizar el período entre la caída de la dictadura de Tiburcio Carías Andino en 1949 y el paso del Huracán Mitch en 1998, destacando la adopción de las políticas neoliberales más profundas en los últimos años. Así pues, se verifican los claroscuros del desarrollismo, sus actores y dinámicas, que a su vez permitieron el surgimiento e implementación del neoliberalismo en Honduras a fines del siglo XX. Este trabajo es resultado de un estudio cualitativo y analítico en el que se realizó una revisión documental en el campo de la sociología histórica en América Latina, Centroamérica y más específicamente Honduras.

Palabras clave: Desarrollismo, Honduras, Deuda Externa, Industrialización y Estado.

¹ Docente e investigador del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH-Cortés). Maestría y Licenciatura en Sociología, con especialidades en: Democracia y Gobernabilidad, Teoría y Práctica en Sistemas Familiares y Cultura de Paz. Coordinador para Mesoamérica del Grupo de Trabajo, Fronteras, Regionalización y Globalización de CLACSO. Coordinador de la Red Nacional de Investigadores de la Facultad de Ciencias Sociales de la UNAH. Coordinador del Grupo de Investigación Científica sobre Desarrollo Territorial con Identidad Cultural de la Dirección de Investigación Científica Humanística y Tecnológica (DICIHT). Ha publicado en revistas científicas y libros nacionales e internacionales y ha sido ponente en temas relacionados con movimientos sociales, cambio climático, identidades, violencia, extractivismo y globalización. email: lmartineze@unah.edu.hn. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4316-9351>.

Honduras: Fifty years of incipient industrialization to the foreign debt crisis, 1949-1998

ABSTRACT

This article focuses on the implementation of inward-looking developmental capitalism in Honduras. Its general objective is to analyze the period between the fall of the Tiburcio Carías Andino dictatorship in 1949 and the passage of Hurricane Mitch in 1998, highlighting the adoption of the most profound neoliberal policies in recent years. It thus examines the dark sides of developmentalism, its actors, and dynamics, which in turn allowed for the emergence and implementation of neoliberalism in Honduras at the end of the 20th century. This work is the result of a qualitative and analytical study that included a documentary review in the field of historical sociology in Latin America, Central America, and Honduras, more specifically.

Keywords: Developmentalism, Honduras, External Debt, Industrialization, State.

Introducción

Este artículo refiere el modelo de acumulación capitalista de industrialización por sustitución de importaciones, implementado fundamentalmente en América Latina a partir de la década de 1950, como una respuesta a la necesidad de promover el crecimiento económico, así como la independencia industrial. En este escenario, se analiza su implementación en el caso de Honduras, con énfasis en su tradición teórica, desarrollo y colapso, así como en las condiciones heredadas para la posterior implementación del neoliberalismo, debido a la crisis de la deuda externa y los intereses transnacionales en la región.

Es preciso señalar que 1949 se convirtió en un año paradigmático en la historia de Honduras, ya que en este año dimitió el dictador Tiburcio Carías Andino de la presidencia, quien por 16 años gobernó el país. Dicho mandato, según Barahona (2005), constituyó un período que sostuvo los intereses transnacionales de las compañías bananeras norteamericanas en el contexto de la Gran Depresión iniciada en 1929. En simultáneo, con la caída del régimen surgía un nuevo modelo

económico que era implementado por intereses externos y una incipiente fuerza social y política interna que deseaban cambios en términos del Estado y sus funciones políticas y socioeconómicas.

Así como 1949 fue un año emblemático, también lo fue 1998, debido a que en ese año el fenómeno natural denominado huracán Mitch afectó significativamente la infraestructura económica y productiva nacional, ocasionando más de 16 mil muertes en Centroamérica. Por otra parte, FOSDEH y ASONOG (1998) indican que para la fecha ya se habían implementado casi en su totalidad las medidas neoliberales en el país. No obstante, la deuda externa que era impagable y la calamidad humanitaria permitieron a los organismos internacionales incorporar a Honduras a la iniciativa para países altamente endeudados, conocida por sus siglas en inglés como HYPC; tal inserción condujo a que a inicios del siglo XXI parte de esa deuda fuese condonada.

Cabe señalar que este tipo de estudios casi siempre se sustentan desde las teorías centro-periferia y de la dependencia, esto debido a su potencial crítico. De hecho, en el presente artículo se reúne a algunos de sus teóricos; no obstante, se incorporan algunos otros contemporáneos como Dahrendorf, Robinson y Popitz para dinamizar los factores externos del capitalismo transnacional, las implicancias del poder y los conflictos más allá de las clases sociales presentes en el desarrollo e implementación de las medidas desarrollistas y en menor medida neoliberales del lapso estudiado.

1. Hacia una aproximación teórica del desarrollismo en América Central y Honduras

Desde el enfoque del desarrollo social, son múltiples los autores que han analizado la problemática de la implementación de los modelos de desarrollo capitalista en América Latina. Durante la segunda mitad del siglo XX se han constituido en gran medida como los principales teóricos del capitalismo en la región. A su vez, en Centroamérica surgió una generación de analistas desde el área de la economía y en menor medida la sociología, pero en el caso de Honduras fueron inicialmente los economistas quienes hicieron los principales aportes a este campo de estudio; además de ellos, sobresalen algunos historiadores y trabajadores sociales que posteriormente dieron luces sobre todo en la cuestión agraria y los movimientos sociales de la época.

Para comprender con mayor propiedad una definición de este modelo, resulta necesario partir de la teoría centro-periferia en el marco del estructuralismo latinoamericano y las propuestas de la CEPAL,

liderizadas por el economista argentino Raúl Prebisch y otros investigadores agrupados en esta institución en las décadas de 1950 y 1960, ya que a partir de esta explicación sobre el subdesarrollo latinoamericano se propone como estrategia el modelo de desarrollo hacia adentro y la industrialización por sustitución de importaciones.

Para Posas y Navarro (2013), el elemento central de la teoría centro-periferia o del estructuralismo latinoamericano gira en torno a su conceptualización del sistema internacional capitalista, como un todo integrado por relaciones asimétricas entre centro y periferia y el deterioro de los términos de intercambio, dada la tendencia secular decreciente de los precios de los productos básicos generados en los países subdesarrollados. En el contexto de esta teoría, se da el nombre de centro a los países altamente industrializados y de periferia a los países subdesarrollados.

Los países de la periferia exportan principalmente materias primas o productos básicos a los países industrializados, mientras que los países del centro exportan bienes manufacturados a los países subdesarrollados. Los estructuralistas sostenían que estas relaciones de intercambio eran desfavorables para los países de la periferia, debido a la desigual relación entre los precios de los productos que se intercambian, ya que mientras que los precios de los productos agrícolas y mineros secularmente tienden a la baja, los de los productos manufacturados se mantienen estables o tienden al alza. Esta asimetría en los precios internacionales se traduce en el deterioro de los términos de intercambio, en los países subdesarrollados (Posas y Navarro, 2013).

A grandes rasgos, el modelo aplicado en América Latina y en especial en Honduras, en la década de 1950, teóricamente buscaba fomentar el crecimiento económico a través del aumento de la producción nacional y la sustitución de importaciones. De forma más específica, Prebisch (1963) lo definió como un esfuerzo por desarrollar la industria nacional con base en políticas proteccionistas a la producción interna y la promoción de la inversión en infraestructura y sectores industriales clave. En consonancia, Furtado (1966) estima que buscaba fomentar el crecimiento económico a través de la industrialización, con el sector público como principal motor de la economía.

En ese sentido, se resaltan algunas de las características del modelo, tales como: la protección a la producción nacional, inversión en infraestructura en sectores clave y un papel dominante del sector público en la economía, como se señaló anteriormente. En contraparte, Gunder Frank (2005) consideraba que el modelo de industrialización

por sustitución de importaciones es un intento de imitar el crecimiento económico de las economías industriales avanzadas, mediante la protección a la producción nacional y la promoción de la inversión en la industria.

En definitiva, cada autor posee su propia perspectiva y crítica sobre el modelo, así como su impacto en el desarrollo económico de América Latina. Al igual ocurrió en América Central, mientras que en Honduras las corrientes reformistas tomaron fuerza y el análisis más radical se enfocaba en los autores clásicos de los movimientos obrero y campesino, además del tema agrario. En el caso de las críticas, los autores dependentistas desde un enfoque marxista profundizaron las mismas y establecieron los límites que este modelo capitalista tenía.

Por su parte, en América Central la tradición analítica comenzó según Rovira Mas entre 1944 y 1979. Esta inició con la revolución de Guatemala en el periodo 1944-1954 y una breve ola democratizadora que culminó con la caída del régimen de Anastasio Somoza y sus descendientes en Nicaragua en 1979. Las dos cuestiones políticas primordiales abordadas en el comienzo de este período fueron la democracia y el desarrollo, ambas con vigencia efímera (Rovira Mas, 2008). En estos temas se destacan las obras de Torres Rivas (2013) y Ayala (2016), entre otros.

Así mismo, los cambios vertiginosos que acaecían en la región permitieron a varios autores hondureños explicar en buena medida algunos de los contratiempos existentes, en especial la fragmentación cultural y territorial; se reconocen los aportes de Meza (1981), Carías (2007), Sierra (1998) y Barahona (2005). En el campo sociológico y del trabajo social resaltan los aportes de Murga Frassinetti (1977), Molina Chocano (1986) y Posas (1981b), entre otros, así como Del Cid (2019) y De Moraes (1975) en lo económico y agrario.

En ese sentido, desde la economía, la historia y la sociología, se hicieron esfuerzos para comprender las transformaciones agrarias y el tránsito de una sociedad eminentemente rural a la industrialización incipiente. Un empuje, en este sentido, lo brindó el académico brasileño De Moraes, que en la década de 1970 se radicó en Honduras para apoyar el proceso de Reforma Agraria.

2. El modelo de sustitución de importaciones en Honduras

Como apunta Roll (2020), la Gran Depresión o crisis económica capitalista que estalló en octubre de 1929 vino a debilitar aún más el colapsado modelo capitalista primario exportador, que fue impuesto en la región a través de los procesos de reforma liberal a fines del

siglo XIX. Este modelo promovía la extrema dependencia de los países latinoamericanos especializados en la producción agraria o minera, por medio de la inserción de la región a enclaves transnacionales orientados al monocultivo o especialización de productos básicos para la exportación a Estados Unidos y Europa, como lo señala Villar (2010).

La aplicación de ese modelo, sustentado por la teoría de las ventajas comparativas y enmarcado en la división internacional del trabajo, produjo altos niveles de desigualdad en la región, lo que a su vez generó el masivo descontento de los sectores más empobrecidos y en menor medida de la burguesía nacional; tal fue el ejemplo de la revolución mexicana y los estallidos sociales en Nicaragua, El Salvador y Honduras, encabezados por campesinos y obreros agrícolas, entre otros actores.

El desgaste interno del modelo primario exportador, aunado a la crisis económica capitalista, así como el triunfo de la revolución bolchevique en Rusia y la segunda guerra mundial, entre otros hitos históricos, crearon las condiciones objetivas para que a partir de 1945 los sectores dominantes que triunfaron en el conflicto bélico, replantearan su estrategia de dominación y absorción de capital en las regiones consideradas a partir de entonces como subdesarrolladas. Es así como en América Latina la CEPAL plantea la superación del subdesarrollo a partir del modelo de sustitución de importaciones o industrialización «hacia adentro» de los países de la región, en la década de 1950, en un contexto caracterizado por la necesidad de impulsar el crecimiento económico y la independencia industrial. La región había experimentado un periodo de estabilidad y crecimiento en la década anterior, pero a partir de la década de 1950, se enfrentó a una serie de desafíos económicos y políticos, incluyendo la dependencia de las exportaciones de productos básicos hacia los países capitalistas del centro y la falta de diversificación de la economía en cuanto a la producción de bienes de consumo interno.

En este contexto, los países de América Latina buscaron promover el desarrollo industrial a través del nuevo modelo, que se basaba en la protección a la producción nacional a través de políticas proteccionistas como aranceles a la importación y la inversión en infraestructura y sectores industriales clave. Este enfoque se centró en el papel dominante del sector público en la economía y buscó fomentar el crecimiento económico a través de la sustitución de importaciones y la diversificación económica.

En Honduras, desde la crisis de 1929, según Villar (2010) se suscitaron revueltas en las plantaciones bananeras manejadas por las empresas transnacionales de capital norteamericano, las que a

manera de enclave controlaban grandes extensiones de tierras y sectores estratégicos del país. Esta burguesía transnacional controlaba la esfera política a través de un modelo bipartidista; para la época era común la rotación de uno u otro partido en el poder, sin embargo, ambos partidos respondían a los intereses de las corporaciones transnacionales.

Para Barahona (2005), la crisis económica en Honduras condujo a una crisis política, que en 1933 llevó a las élites nacionales y transnacionales a tomar la decisión, al igual que en el resto de la región, de pactar con los sectores más conservadores del país e instrumentalizar los limitados procesos democráticos para colocar un gobierno autoritario que perduró hasta 1949 en el control del Estado.

De la misma forma que en el resto de la región, en Honduras el cambio generacional, la presión social y las fuerzas externas clamaban por refrescar la dinámica de control, de tal manera que se dio una transición pacífica de cambio de gobierno a otra persona, pero con los mismos intereses de clase y perteneciente al mismo sector elitista transnacional.

Los impactos de la implementación de ese nuevo modelo fueron significativos en el país a partir de la década de 1950 y 1960, impulsando el crecimiento económico y una incipiente industrialización. En el caso hondureño, se configuró una infraestructura económica en la que se fundó el Banco Central de Honduras (BCH) y una política monetaria; se impulsó desde el Estado la conformación de una burguesía nacional capaz de dinamizar las fuerzas productivas, entre otras transformaciones.

Por otra parte, este cambio a la industrialización enfrentó desafíos y limitaciones a largo plazo, incluyendo la falta de eficiencia en la producción y la dependencia de la inversión pública, así como el sobreendeudamiento estatal. Así pues, este proceso surgió en un momento de necesidad de impulsar el crecimiento económico y la independencia industrial en América Latina y por ende Honduras. Otras contradicciones manifiestas las constituyeron la formación de un proletariado agrícola y una clase media urbana que exigían mejores condiciones laborales y una mayor participación política y social.

En palabras de Barahona (2005), este escenario alcanzó su cúspide en mayo de 1954 con la gran huelga general de trabajadores bananeros. Este hito histórico conllevó a que los posteriores gobiernos -a partir de la fecha- tomaran una postura reformista, brindando la oportunidad de acceder a derechos como el voto de las mujeres, el Código de Trabajo, el salario mínimo, el derecho a la sindicalización y el acceso a la seguridad social, entre otros. De hecho, para

contrarrestar el avance de los sectores populares, en 1956 con el apoyo de los Estados Unidos, se fundan las Fuerzas Armadas de Honduras, quienes a partir de la fecha jugarían un rol importante en el devenir del país.

Algo importante que no debe omitirse en el presente análisis, es que el mismo toma mayor vigor por el contexto de la Guerra Fría entre las dos potencias hegemónicas. Por un lado, el bloque capitalista impulsado por Estados Unidos y por el otro el socialista encabezado por la extinta Unión Soviética; ambos países se encontraban en disputa de su zona de influencia. En 1959 y bajo este contexto triunfa la revolución cubana, que se proclama como socialista e impulsa procesos de nacionalización de los medios de producción clave y genera un proceso de planificación centralizada desde el Estado, subordinando a un segundo plano al mercado. Esta experiencia revolucionaria de la clase trabajadora fue atacada de inmediato por los sectores capitalistas internacionales a través de bloqueos económicos y militares, pero al mismo tiempo «suavizó» las estrategias de control y dominación sobre el resto de la región, abriendo oportunidades a los sectores trabajadores de gozar de algunos derechos y beneficios sociales, como estrategia preventiva al descontento popular.

Entre los mecanismos de compensación establecidos en el país se puede mencionar la Reforma Agraria. Para Posas (1981a), esta estrategia fue interpretada como una forma de canalización del descontento campesino por su falta de acceso a la tierra, así mismo los insertó en la lógica capitalista al igual que ocurrió con la creciente aparición de obreros y trabajadores, además de los sectores profesionales que en gran medida configuraron los estratos medios con capacidad de consumo y ahorro que impulsarían el creciente mercado interno en el país.

Esta nueva dinámica en la que sectores subalternos tenían acceso a derechos sociales, laborales, salud y educación, entre otros; parafraseando a Salomón (2010), fue dirigida a partir de 1963, al igual que en buena parte de la región, por regímenes militares. Estos gobiernos controlados por las milicias respondían directamente a los intereses estadounidenses, quienes por ejemplo en el caso hondureño se prolongaron desde ese año hasta 1981. En consecuencia, las políticas sociales y económicas iban encaminadas a la constitución de una burguesía nacional en la que tanto militares como empresarios controlaban los recursos estatales y al mismo tiempo frenaban la articulación obrera y campesina que podrían aspirar a la conquista del poder político del país.

Así mismo, la incipiente reforma agraria hondureña fue cautelosa con el otorgamiento de tierras ociosas bajo el control transnacional, enfocándose de esa manera en asignar tierras ejidales a campesinos quienes eran movilizados de un extremo del país a la zona norte. Para De Morais (1975), lo sobresaliente de este proceso es que los mismos pudieron organizarse en cooperativas y empresas asociativas bajo la dinámica capitalista de producción para la exportación. La mayoría de estas iniciativas fracasaron a mediano plazo, debido a diversos factores internos, pero sobre todo al sabotaje externo por parte de los militares en el poder, políticos e intereses transnacionales.

Por su parte, el Estado constituyó la Comisión Nacional de Inversiones (CONADI), con ella a través de endeudamiento externo se buscaba impulsar la industrialización interna. En ese sentido, Meza (2018) postula que surgieron iniciativas estatales en la producción e industrialización de productos lácteos, cemento, vivienda, alimentos, entre otros. En paralelo se financiaba al sector privado para este invirtiera también en la producción, siendo así que una incipiente clase burguesa nacional se dedicaría a la producción de bienes de consumo y servicios con el respaldo fiduciario del Estado.

Durante la década de 1960 fueron palpables algunos avances en materia económica y social en la región, tanto así que se promovió la conformación de un mercado común centroamericano, entrando en funcionamiento para 1961 el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCI). El crecimiento era paulatino, los préstamos fluían y a su vez la corrupción; no obstante, según Meza (2018) los paliativos reformistas no lograron reducir las desigualdades entre las personas del campo y la ciudad. Así pues, la burguesía emergente se plegó a los intereses transnacionales del capital y generaron contubernio con los militares y políticos gobernantes a lo largo de la región.

Esta crisis de legitimación, en el caso hondureño, llegó a su cúspide en 1969 cuando los gobiernos dictatoriales y la burguesía nacionalista de Honduras y El Salvador alcanzaron altos niveles de conflictividad en sus intereses acabando en una guerra entre ambos países. Las contradicciones producidas por el descontento obrero y campesino fueron controladas medianamente en Honduras con el llamado a la conformación de un Plan Nacional de Desarrollo. No obstante, El Salvador, Guatemala y Nicaragua desembocaron en guerras civiles que procuraban, como plantea Torres Rivas (2013), procesos democratizadores con acceso al poder a los sectores marginados de cada país.

En Honduras se puede señalar el plan reformista del período 1973-1975, contentivo de una serie de medidas de corto, mediano y largo

plazo. Esta fue la carta de presentación del gobierno reformista liderado por el general Oswaldo López Arellano, que representó un gobierno eminentemente militar. Este plan se fundamentó en tres ejes centrales de orientación de la política económica: 1) Transformación del sector agrario-forestal; 2) una visión capitalista del desarrollismo en oposición a concepciones economicistas del crecimiento y 3) soberanía en la toma de decisiones (Hernández, 1992).

Así mismo, Meza (2018) apunta que el despilfarro de los recursos procedentes del endeudamiento externo era latente y hasta 1981 los militares se perpetuaron en el poder político del país. Al final de su gobierno ya eran visibles los altos niveles de corrupción y los organismos de crédito comenzaban a realizar los correspondientes cobros de intereses y capitales. Por otro lado, la guerra fría alcanzaba altos niveles de intensidad en la región con guerras civiles y por ende los intereses geopolíticos estadounidenses y del capital transnacional presentes en Honduras orillaron a las Fuerzas Armadas y políticos a replantear su estrategia de control creando una Doctrina de Seguridad Nacional.

De esta manera, la década de 1980, según Barahona (2005) se convierte en la década perdida para América Latina y por ende Honduras; en este país los gobiernos civiles que alcanzaron el poder por la vía electoral son tutelados por los militares, quienes en definitiva tomaban las decisiones económicas y políticas. Esto conllevó, según el Comisionado de Derechos Humanos (2002), a que 187 personas hasta la fecha fueran declaradas como desaparecidas y otras asesinadas bajo este régimen en apariencia democrático. Al mismo tiempo, los políticos debían atender las demandas de los organismos de financiamiento, quienes solicitaban su dinero y a la vez encubrían algunos de los empresarios formados que se agenciaron tales fondos.

De este modo, el modelo desarrollista implementado en Honduras no alcanzó a despegar, aunque permitió la configuración de capas medias urbanas que accedieron a la educación formal; además perpetuó las desigualdades en el campo a pesar de los intentos reformistas. Por ende, la década 1990 recibió un país con mediana estabilidad política, sumido en la pobreza, con altos niveles de corrupción, dependencia y extremadamente endeudado, al igual que instituciones frágiles, poca infraestructura y andamiaje estatal, por tanto el país se encontraba a merced de los intereses del capital transnacional y la indiferencia de los políticos y la burguesía nacional.

3. Desarrollismo en Honduras y sus actores

Tomando en consideración las ideas precedentes, es factible mencionar varios actores clave para el funcionamiento del modelo de

desarrollo «hacia adentro». Uno de los principales actores es el Estado, ya que fue el encargado de proveer la regulación y los incentivos necesarios para promover la industrialización, generando los recursos para el surgimiento y sostenimiento de la élite empresarial, que lideró la inversión y la expansión industrial en la región. A estos se agrega las capas políticas y militares que controlaban el aparato estatal y productivo.

Estos actores internos fueron cobijados por otros externos, resaltando el rol de los países centrales, especialmente el de los Estados Unidos, ya que proporcionaron en buena medida financiamiento, asesoría militar y política, además de transferencia tecnológica y formación profesional a los países de la región. En paralelo y de manera más global es necesario mencionar a los organismos de financiamiento internacional que brindaron vía préstamos la financiación y asesoría de la aplicación del modelo, resaltando el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Según Meza (1981), como actores subalternos que en buena medida legitimaron su funcionamiento, aunque en otros casos se resistieron y procuraron la transformación radical, las organizaciones sindicales lucharon por mejorar las condiciones laborales y los salarios de los trabajadores. Sin embargo, también frenaron a otras que aspiraban cambios más profundos dentro del sistema, surgiendo a lo largo de las décadas de 1950, 1960 y 1970, un sindicalismo de derecha prosistema de corte liberal, al igual que el de tendencia social cristiana y otro de izquierda de corte marxista, lo que en definitiva tributó en divisionismo dentro de la clase trabajadora.

De igual forma, de acuerdo con Posas (1981b), sucedió con el sector campesino, las tendencias liberales y revolucionarias se marcaron al momento de acceder al proceso de reforma agraria; esta fue inconclusa en casi toda la región y benefició a los terratenientes, que a su vez pertenecían a los sectores favorecidos de su aplicación, fueran estos políticos, militares o empresarios. En consecuencia, según Del Cid (2019), el área rural fue la menos favorecida mostrando una amplia brecha de desigualdades, consolidando así al campesinado como el sector más desfavorecido y que en varios países optó por la vía armada para obtener algunos beneficios, como es el caso de Colombia, El Salvador, Guatemala, entre otros.

Previamente se mencionaron a las organizaciones sindicales, pero fueron los trabajadores urbanos y obreros agrícolas quienes también desempeñaron un papel esencial para el funcionamiento y avance de las medidas desarrollistas. Estos, según Murga Frassinetti (1977), con su fuerza de trabajo generaron una dinámica laboral con

base en emprendimientos por cuenta propia o inserción en el mercado de trabajo. De hecho, conjuntamente al sector cooperativo y asociado a empresas campesinas configuraron una capa media a la que se agregaron los profesionales y funcionarios estatales.

A manera de síntesis, es necesario apuntar que a nivel político, en el periodo entre 1949 y 1989, fue sobresaliente el papel dominante del sector público; en este aspecto resalta el rol planificador del Estado sobre la economía, siendo el principal actor en los procesos de inversión y promoción de la industria nacional. A nivel social, se intentó aplicar un enfoque keynesiano, basado en los principios de inversión pública y gasto gubernamental para impulsar el crecimiento económico, lo que favoreció el surgimiento de una clase media, el impulso del proceso de reforma agraria que constituyó un pacto social donde los trabajadores obtuvieron derechos laborales y sociales.

A nivel económico, se priorizó la protección a la producción nacional, mediante aranceles y barreras a las importaciones, esto buscó fomentar la industria nacional y reducir la dependencia de las importaciones. Además, se fomentó la inversión en infraestructura y sectores clave, destacándose los sectores industriales, incluyendo la construcción de puentes, carreteras, e infraestructuras públicas destinadas a la producción de alimentos y energía, entre otras. A su vez es de hacer notar la ineficiencia en la producción y la dependencia de la inversión pública, así como la corrupción y sobreendeudamiento externo.

Al comparar estas acotaciones generales con el caso latinoamericano, las mismas fueron observadas de forma parcial. De hecho, Posas y Navarro (2013) apuntan que el modelo como tal, se instaura en el país con unos 20 años de retraso, con respecto al resto de América Latina. Posterior al fin de la dictadura de Carías 1933-1949, el Estado hondureño erigió el marco institucional para la aplicación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). De esta manera, en la década de 1950 en el país, se creó el Banco Central de Honduras (BCH), el Instituto Nacional de la Vivienda (INVA), el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), Banco Nacional de Fomento (BANAFON) y la Corporación Nacional de Inversiones (CONADI).

Al igual, se instaló el andamiaje legal para generar las condiciones de funcionamiento económico de carácter proteccionista; también según Martínez (2003) se creó el Código de Trabajo, el Instituto Hondureño de Seguridad Social, Leyes de Reforma Agraria y Sindicalización Obligatoria. Estos últimos fueron propiciados por la gesta obrera de 1954, en el que los obreros agrícolas de las

corporaciones transnacionales bananeras desarrollaron la gran huelga general; además se instauró la autonomía universitaria impulsada por el movimiento estudiantil en 1957 y el derecho al voto por parte de las mujeres sufragistas en 1955.

4. Crisis de la deuda e implementación del neoliberalismo

Luego de este recorrido sobre las críticas de la implementación del desarrollismo en la región y en consecuente Honduras, como soporte analítico de este apartado, se destaca el concepto de conflicto social de Dahrendorf, abordado en su obra *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial de 1970*, para quien, en síntesis, es un fenómeno inherente a la sociedad, producto de la desigual distribución del poder y la autoridad; a su vez este conflicto puede ser un motor del cambio social y un elemento funcional para la sociedad si se gestiona de forma adecuada. Para este autor, el elemento central en la teoría del conflicto es el poder, siendo la distribución desigual del poder y la autoridad dentro de las asociaciones imperativamente coordinadas, la fuente principal del conflicto social (Kerbo, 2003) En ese sentido, se puede afirmar que la transición al neoliberalismo generó conflictividad en muchos niveles, comenzando desde los sectores transnacionales quienes a través de financiamiento externo por medio del BID, FMI y BCIE, entre otros, penetraron la inversión nacional en forma de endeudamiento.

Al llevarse a cabo el paso de regímenes militares a gobiernos democráticos, estos últimos se encontraron con una deuda externa impagable; en el caso de Honduras para 1990 rondaba los 3 mil millones de dólares americanos. Con el proceso de reconstrucción producto de los desastres provocados por el huracán Mitch, para 1999 la deuda externa alcanzó los 4 mil millones de dólares americanos, llegando a su punto más alto en diciembre de 2004, con 5 mil 214. 045 millones de dólares americanos (Secretaría de Finanzas, 2007), lo que permitió a estos sectores capitalistas imponer su agenda a los políticos que administraban al Estado.

A nivel interno, para implementar la agenda transnacional de privatizaciones y reducción del tamaño del Estado, estos políticos tuvieron que desarticular en buena medida los avances sociales y económicos que los sectores populares de la clase proletaria habían obtenido décadas atrás. Así, Sosa (2010) señala que se implementaron cambios legislativos encaminados a modificar el régimen de tenencia de la tierra, la flexibilización y desregulación laboral, devaluación de la moneda y otros, que atacaron directamente a los sectores organizados

tanto en el campo como en la ciudad.

Por su parte, Martínez Estrada (2024) plantea que todo esto ocurrió en paralelo a la firma de los tratados de paz en la región centroamericana. Para 1989, con la caída del muro de Berlín y la posterior disolución de la Unión Soviética, varios de los procesos bélicos llegaron a su fin por medio de acuerdos pactados entre las élites nacionales y los grupos insurgentes, destacando los Acuerdos de Esquipulas en 1990, las elecciones en Nicaragua y el fin de la guerra en El Salvador en 1992 y de Guatemala en 1995. Todo esto en parte dejaba a una región empobrecida por la deuda externa, devastada por la guerra, fragmentada por la migración y poco democratizada por el tutelaje militar.

Esta situación de vulnerabilidad y frágil institucionalidad dio pie a que los organismos de financiamiento internacional y la clase capitalista transnacionalizada, tal como lo menciona Robinson (2011), impusieran su agenda económica implementando la aplicación del modelo neoliberal y sus medidas privatizadoras a partir de la década de 1990 en el siglo XX. Esto conllevó la apertura de la inversión extranjera en los sectores agroindustriales, manufacturero, turismo a gran escala, minería, producción energética e infraestructura, conduciendo por una parte a mejorar la situación de derechos humanos, pero a su vez sentando las bases de un proceso de securitización de la vida cotidiana y política.

Durante la década de 1990, en Honduras las élites económicas con sus aliados políticos construyeron un andamiaje en el que conjuntamente a las clases capitalistas transnacionalizadas se beneficiaron del Estado, esto a través de volver ineficiente y generar crisis en las empresas públicas que sobrevivieron a la transición del modelo. Para comprender los mecanismos utilizados para estas élites en detrimento de los sectores sociales, hay que observar la caída del sindicalismo y el debilitamiento de las organizaciones campesinas, así como la anexión de los sectores de izquierda al sistema político tradicional del país.

En ese sentido, Popitz (2019) parte de la idea de que el poder no es algo que se «tiene», sino que se ejerce en el marco de las relaciones sociales. El poder surge de la capacidad de los actores sociales para influir en el comportamiento de otros, ya sea a través de la persuasión, la negociación, la imposición o incluso la violencia. Esta capacidad no se distribuye de manera uniforme, sino que se configura a través de las estructuras sociales, las posiciones que ocupan los individuos y los recursos a los que tienen acceso.

Es así como al implementar una política agresiva antisindical y divisionista del campesinado, cooptando líderes o formando paralelas, el Estado transnacionalizado generó relaciones por una parte de clientelismo ante los gobiernos y por otra de destrucción organizacional. Este período, según Sosa (2013), se caracterizó por una débil respuesta social a la implementación de las medidas neoliberales, lo que allanó el camino a las élites nacionales en contubernio con sus pares transnacionales para eliminar los pocos vestigios del Estado desarrollista.

A pesar del crecimiento económico a nivel macro que se mostraba, los niveles de empobrecimiento y las desigualdades también crecían de forma exponencial. A su vez, la migración del campo a la ciudad y el éxodo de hondureños hacia Estados Unidos se aceleró, al igual que la violencia al interior del país se evidenció con el surgimiento de las maras y otras pandillas en los polos urbanos que atrajeron grandes contingentes poblacionales para trabajar en las incipientes industrias manufactureras provocando la descampenización del área rural.

Este escenario fue el que en octubre de 1998 encontró el fenómeno natural denominado huracán Mitch. Este evento visto a poco más de 25 años de distancia plantea un punto de quiebre en la implementación de la segunda fase de las medidas neoliberales. La catástrofe económica y social originada por las severas inundaciones y destrucción de infraestructura y sembradíos permitió a las élites dominantes negociar con los organismos controlados por las clases capitalistas transnacionalizadas a través de la HYPC en 2005, una condonación del 64% de la deuda externa de los 5 mil 200 millones de dólares americanos (Cuevas, 2005, 21 de diciembre) estimados a esa fecha, lo que permitía a ambos sectores una limpieza de cara a la caótica situación de insolvencia en la que el país había quedado.

Además, le permitió a la clase capitalista transnacionalizada implementar con mayor facilidad su control sobre el Estado, volviéndolo en palabras de Robinson, un listado transnacionalizado. Por consecuente, pudiera decirse que las víctimas del huracán Mitch fueron mínimas, en comparación a los millones de empobrecidos provocados por este modelo que magnificó las desigualdades económicas al interior del país. También, promovió el divisionismo que aún es latente entre la clase obrera organizada y al interior del campesinado. A la par institucionalizó a la izquierda, hasta el punto de diluirla en los partidos liberales y conservadores.

Conclusiones

El modelo desarrollista en Honduras fue incipiente y no alcanzó a implementarse plenamente debido a factores endógenos y exógenos. Entre los primeros se pueden adjuntar los intereses de la burguesía transnacional que dominó la primera mitad del siglo XX representada por el enclave bananero, en contraposición a la emergente burguesía nacional representada por el empresariado de origen palestino, árabe y judío. Estos últimos fueron beneficiados por fondos estatales para impulsar empresas industriales y generar un mercado interno y consolidar una clase media con capacidad de consumo.

A nivel exógeno, los intereses del capitalismo global se vieron afectados por las medidas proteccionistas y el ascenso de la burguesía nacional. De esta manera, debido en buena medida al contexto político de la época, los regímenes militares que se sucedieron en el país optaron por endeudamiento externo, como mecanismo de agenciarse en beneplácito de la clase capitalista transnacionalizada, obteniendo legitimidad ante el mundo y generando relaciones clientelares al interior. Esto abrió las puertas a la implementación del neoliberalismo a fines del siglo XX y el retorno de las elites políticas tradicionales configuradas a imagen y semejanza de los sectores transnacionales al gobierno.

Por otra parte, estos cincuenta años con sus claroscuros evidenciaron algunos procesos organizativos exitosos que se convirtieron en la columna vertebral de las nuevas formas organizativas del siglo XXI. En la actualidad se evidencia una remilitarización de la sociedad hondureña; además el gobierno progresista que asumió en 2022 ha tratado de rescatar algunas de las enseñanzas positivas del desarrollismo al estilo Honduras. Sin embargo, al analizar este lapso se debe hacer de forma crítica y desde múltiples aristas para obtener una visión más amplia y comparativa del desarrollo en el país.

Referencias

- Ayala, R. (2016). *Marxismo y globalización capitalista*. Editorial Perro Azul .
- Barahona, M. (2005). *Honduras en el siglo XX: una síntesis histórica*. Editorial Guaymurás.
- Cariás, M. (2007). *De la patria del criollo a la patria compartida: una historia de Honduras*. Editorial Subirana.
- Comisionado de Derechos Humanos. (2002). *Los hechos hablan por si mismo*. Editorial Guaymurás.

- Cuevas, F. (2005, 21 de diciembre). Maduro agradece a FMI por eliminar 60% de deuda a Honduras. *Imtenespañol.com*
- De Morais, C. (1975). *La organización campesina y el desarrollo rural*. Vol. 2. Editorial PROCCARA.
- Del Cid, R. (2019). Aproximación al estudio de las clases sociales en el agro hondureño. En Ramón Moreno, *Antología del pensamiento crítico hondureño contemporáneo* (211-232). CLACSO.
- FOSDEH y ASONOG. (1998). *Encuentro continental de los países pobres severamente endeudados*. Tegucigalpa MDC.
- Furtado, C. (1966). Desarrollo y estancamiento en América Latina. *Desarrollo Económico*, 6(22/23), 191-225.
- Gunder Frank, A. (2005). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores.
- Hernández, A. (1992). *Del reformismo al ajuste estructural*. Editorial Guaymuras.
- Kerbo, H. (2003). *Estratificación social y desigualdad. El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*. McGraw-Hill, Madrid.
- Martínez, Y. (2003). *Pobreza, seguridad social y desarrollo humano en Honduras*. PNUD.
- Martínez Estrada, L. (2024). *Globalización, cambios políticos y conflictos fronterizos en Centroamérica*. XXXIV Congreso Internacional Asociación Latinoamericana de Sociología ALAS RD-Caribe, Santo Domingo, República Dominicana.
- Meza, V. (1981). *Historia del movimiento obrero en Honduras*. Editorial Guaymuras.
- Meza, V. (2018). *El blindaje de la corrupción en Honduras: contexto, dimensiones, formas y mecanismos*. CEDOH.
- Molina Chocano, G. (1986). Breve balance de las ciencias sociales en Honduras. *Revista de Ciencias Sociales*, 41-47.
- Murga Frassinetti, A. (1977). Estado y burguesía industrial en Honduras. *Revista Mexicana de Sociología*, (39), 595-609.
- Popitz, H. (2019). *Fenómenos del poder*. Fondo de Cultura Económica.
- Posas, M. (1981a). *Conflictos agrarios y organización campesina: sobre los orígenes de las primeras organizaciones campesinas en Honduras*. Editorial Universitaria.

- Posas, M. (1981b). *El movimiento campesino hondureño: una perspectiva general*. Editorial Guaymuras.
- Posas, M. y Navarro, J. (2013). *Introducción a la Sociología*. Ed. Rubén Darío Paz.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica de desarrollo latinoamericana*. Fondo de Cultura Económica.
- Robinson, W. (2011). *Conflictos transnacionales: Centro América, cambio social y globalización*. UCA Editores.
- Roll, E. (2020). *Historia de las doctrinas económicas*. Fondo de Cultura Económica.
- Rovira Mas, J. (2008). El desarrollo de la sociología en Centroamérica: la promesa incumplida. *Revista de Ciencias Sociales*, (30), 65-74.
- Salomón, L. (2010). Partidos políticos y Fuerzas Armadas: ¿Árbitros, guardianes o subordinados al poder civil? En Víctor Meza et al., *Golpe de Estado: partidos, instituciones y cultura política* (125-144). CEDOH.
- Secretaría de Finanzas. (2007). *Informe de deuda pública: período enero-septiembre 2007*. Informe SEFIN, Departamento Análisis Económico y Financiero, Tegucigalpa MDC.Honduras
- Sierra, R. (1998). *Informe sobre Desarrollo Humano Honduras 1998 - 1999*. PNUD.
- Sosa, E. (2010). *Honduras. Cronología del conflicto social*. CLACSO.
- Sosa, E. (2013). *Dinámica de la protesta en Honduras*. Editorial Guaymuras.
- Torres Rivas, E. (2013). *Revoluciones sin cambios revolucionarios*. F&G Editores.
- Villar, R. (2010). *Lealtad y rebeldía: La vida de Juan Pablo Wainwright*. Editorial Guaymuras.

Propuesta metodológica para el estudio de los territorios fronterizos del estado Táchira en Venezuela¹

Dyanna M. Ruiz Uzcátegui²

Recibido: 14/04/2026

Aceptado: 19/06/2025

RESUMEN

Desarrollar investigaciones sobre temas fronterizos es una tarea compleja, dado que estos lugares poseen su propio imaginario colectivo identificable. Realizar análisis más profundos que incluyan, además de variables económicas, categorías sociales, políticas, culturales y ambientales, podría reflejar las especificidades de estas áreas y sus habitantes, posiblemente contribuyendo a mejorar su calidad de vida de acuerdo con sus sistemas de valores, metas, expectativas y normas. En consecuencia, contar con métodos, técnicas, herramientas y procedimientos para abordar esta cuestión también es un desafío. El objetivo de este artículo es sugerir una metodología para estudiar territorios fronterizos, utilizando aquellos municipios del estado Táchira (Venezuela) que colindan con el departamento de Norte de Santander (Colombia). Se aplicó el enfoque cualitativo debido a su visión holística.

Palabras clave: Territorio fronterizo, Venezuela-Colombia, Estudio de fronteras, Metodología fronteriza.

¹ Este artículo presenta parte de los resultados preliminares del proyecto del CDCHTA-ULA intitulado Política de fronteras del Estado venezolano y desarrollo territorial. Caso: municipios Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña del estado Táchira, Venezuela, identificado con el código E-393-24-09-ED.

² Candidata a Doctora en Ciencias Humanas, Universidad de Los Andes (ULA), Venezuela. MSc. en Fronteras e Integración, ULA, Táchira, Venezuela. Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Email: dyannaruiz@ula.ve. ORCID: 0009-0008-4628-1676.

Methodological proposal to the study of border territories of Táchira State in Venezuela

ABSTRACT

Developing research on border issues is a complex task because these places possess their own identifiable collective imaginary. Conducting more in-depth analyses that include, in addition to economic variables, social, political, cultural, and environmental categories could reflect the specificities of these areas and their inhabitants, possibly contributing to improve their quality of life in accordance with their value systems, goals, expectations, and norms. Consequently, having methods, techniques, tools, and procedures to address this issue is also a challenge. The objective of this article is to suggest a methodology for studying border territories, utilizing those municipalities of Táchira State (Venezuela) that border the Department of Norte de Santander (Colombia). The qualitative approach was applied due to its holistic view.

Keywords: border territory, Venezuela-Colombia, border study, border methodology.

Introducción

Estudiar las fronteras es complejo, porque es un territorio con competencia de dos Estados nacionales y que cuenta con un imaginario colectivo propio. Por tanto desarrollar una metodología para abordar trabajos relacionados con estos temas, es también un desafío. Al respecto Briceño-Monzillo (1992) explicaba que: «la frontera no puede estudiarse en sí, sino respecto de los grupos que ella separa. Ahora bien, estos grupos no son estáticos» (p. 27), porque van cambiando con el tiempo y en función de las personas que la habitan o la transitan. Por estas razones, el objetivo de este artículo es proponer una metodología para estudiar territorios fronterizos de Venezuela, particularmente, aquellos ubicados en los municipios del estado Táchira que colindan con el Departamento Norte de Santander en Colombia.

Al respecto, esta investigación refiere que el enfoque cualitativo destaca como método, herramienta y técnica metodológica para ser utilizada en este tipo de análisis, porque ofrece una visión holística que permite la comprensión de la realidad social a partir de

explicaciones más profundas del objeto de estudio, que contribuyen con la delimitación, caracterización y definición de sus particularidades. Esto permite llevar a cabo mejores diagnósticos y por ende decisiones acertadas; además ajustarse a diversas ideas para la comprensión de la realidad social fronteriza y considerar diferentes métodos, técnicas y procedimientos, tales como, las entrevistas a profundidad, la etnografía, la hermenéutica, el análisis de contenido, la observación no participante, entre otros.

1. Antecedentes

Una propuesta a considerar para atender los temas de fronteras fue presentado en 1988, cuando el Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela (CENDES) y el Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Desarrollo (CIDER) de la Universidad de Los Andes de Colombia, desarrollaron una base metodológica para estudiar las relaciones fronterizas entre los países del Pacto Andino³, con el fin de aportar lineamientos para la elaboración de políticas y programas integracionistas que pudieran responder a las necesidades específicas de cada país, promover soluciones globales y efectivas a los problemas concretos y proponer mecanismos coherentes y viables para la superación de los obstáculos que impiden la consolidación de la integración.

En este trabajo se planteó la conveniencia de manejar cuatro aspectos: lo conceptual, metodológico, instrumental y político. Para el primer caso, se aportaron una serie de criterios analíticos a partir de los cuales se podía abordar el estudio de lo binacional-fronterizo, haciendo un recorrido interpretativo de lo particular a lo general. En relación con lo metodológico se pretendía exponer los elementos necesarios para la elaboración de diagnósticos y prospectivas cualitativas de las realidades fronterizas desde una perspectiva de análisis crítico. Respecto a lo instrumental, se buscaba establecer los lineamientos a seguir en la puesta en marcha de cualquier trabajo de investigación para profundizar la comprensión de las relaciones binacionales en un recorte territorial fronterizo determinado. Finalmente, en lo político se indicarían los criterios primordiales a tomar en consideración cuando se trabaja en el diseño de planes de desarrollo regionales fronterizos de carácter binacional.

En relación con lo expuesto, el modelo a aplicar tenía que considerar el reconocimiento de las especificidades territoriales de cada frontera y/o región fronteriza; lo que permitiría determinar los

³ Creado en 1969 y que hoy se llama Comunidad Andina (CAN).

lineamientos globales que dieran coherencia operativa y decisional a los variados organismos públicos y privados con competencias en la acción territorial y las relaciones bilaterales. Por lo que, el abordaje de esta complejidad social y el enfoque interpretativo, debe fundamentarse en una visión histórica y estructural, que permita destacar aquellos elementos con capacidad explicativa de los procesos y relaciones relevantes en la frontera, lo que contribuiría con las líneas de trabajo a ser desagregadas.

Otra propuesta para atender los temas fronterizos, se vio materializada en la creación de la Comisión Presidencial de Asuntos Fronterizos (COPAF)⁴, mediante el Acta de Ureña de marzo de 1989⁵ y constituida por representantes de los gobiernos de Venezuela y Colombia de las distintas regiones fronterizas, que planteaba una nueva forma de acercamiento y de cooperación y formó parte de los mecanismos acordados entre Venezuela y Colombia para superar las tensiones entre los dos países provocadas por la crisis de la corbeta Caldas en 1987.

La reelección de Carlos Andrés Pérez como presidente de la República de Venezuela ([CAP] 02/02/1989 al 21/05/1993), significó un giro favorable en las relaciones bilaterales en varios aspectos; la solución de los problemas bilaterales y la obtención de mayores niveles de concertación fue propósito claro de su política y de su homólogo Virgilio Barco Vargas (07/08/1986 al 07/08/1990)⁶, en un contexto en el que la necesidad de una integración latinoamericana había cobrado nueva fuerza producto de la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE)² y el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos (TLCAN)⁸; los cuales resaltaban la importancia de buscar mayores niveles de intercambio y acercamientos intralatinoamericanos.

Las Comisiones Nacionales de Asuntos Fronterizos, iniciaron sus trabajos con una definición preliminar de los temas de interés bilateral; no obstante la agenda se hizo más compleja y llegó a cubrir cerca de

⁴ Denominada a partir de 2000, Comisión Presidencial para Integración y Fronteras (COPIAF).

⁵ Más adelante, en 1994 se creó la Comisión Binacional Fronteriza (COMBIFRON) para el control y seguridad en la frontera común como resultado del surgimiento de temas álgidos como el contrabando, el robo, el narcotráfico, las fuerzas irregulares, entre otros. «El propósito establecido de la COMBIFRON es el logro de niveles de coordinación, comunicación e intercambio de información de organismos de seguridad y defensa especialmente los ministerios de Defensa» (Briceño Monzón, 2014, p. 208).

⁶ Presidente de Colombia para ese entonces.

⁷ En 1993 pasó a llamarse Unión Europea.

⁸ Que entró en vigor el 01 de enero de 1994.

70 proyectos correspondientes a 7 sectores: tránsito y transporte; agroindustria; medio ambiente; energético y minas; comunicaciones; educativo-cultural y social; etnias indígenas binacionales. Ambos países realizaron un considerable esfuerzo para levantar diagnósticos en cada segmento de frontera, contando con el apoyo de las fuerzas locales; el modelo aplicado, mucho más sencillo que el propuesto por el CENDES/CIDER, consideró los siguientes elementos: 1) Visión general; 2) Evolución histórica de la ocupación de la frontera; 3) Potencialidades y restricciones de los recursos naturales; 4) Infraestructura existente y proyectada; 5) Financiamiento espacial de la frontera; 6) Funcionamiento económico; 7) Recursos humanos; 8) Organización institucional; 9) Aspectos de la integración fronteriza y 10) Lineamientos políticos y estrategias de desarrollo fronterizo.

Al respecto, Bello (2008) explicaba que la imperiosa necesidad de darle otra cara al tratamiento de las relaciones bilaterales se concretó en un acuerdo de integración que reconoció, por primera vez, la identidad común de una frontera con inquebrantables vínculos naturales e históricos. No obstante, el tema del diferendo sobre aguas marinas y submarinas en el Golfo de Venezuela quedó incorporado al proceso de negociación como un asunto más de la agenda, sin darle la prioridad que podría desvirtuar la importancia de otros temas de la problemática bilateral.

Otra metodología relevante fue la «Propuesta definición y delimitación de la zona de integración fronteriza. Área: Norte de Santander-Colombia, Táchira-Venezuela», efectuada entre los Estados de Colombia y Venezuela, respondiendo a las Decisiones 459 y 501 de la CAN y ejecutado por un grupo multidisciplinario coordinado por Bustamante y Sierra (2006), el cual constituyó un estudio fáctico. En este trabajo se partió de la idea de que el área de estudio es considerada ya no como dos zonas yuxtapuestas y pertenecientes a sistemas nacionales diferentes, sino como un nuevo territorio con potencialidades para el desarrollo consolidado a través de la integración fronteriza. En consecuencia, para determinar el ámbito geográfico se establecieron 10 criterios fundamentados en la revisión teórica de los procesos de integración, sus posibilidades de desarrollo y políticas públicas.

Este estudio contemplaba lograr: 1. Un patrón general de la situación en la zona fronteriza, en cuanto a los aspectos socioeconómicos, institucionales, legales, culturales y de recursos naturales e infraestructurales; 2. La identificación de las potencialidades en cada uno de los municipios preseleccionados utilizando el Sistema de Información Geográfica (SIG); 3. El diagnóstico

y tratamiento, en forma común de los problemas más significativos que pudieran surgir a raíz de la creación de la Zona de Integración Fronteriza (ZIF); 4. El planteamiento de opciones de delimitación de la ZIF Táchira (Venezuela) y Norte de Santander (Colombia), como base para la reflexión y establecimiento de la delimitación más favorable para el desarrollo y cooperación transregional y 5. La discusión del impacto de las visiones encontradas sobre el desarrollo, las opciones a futuro y las alternativas que se presentan a estos espacios.

Al respecto para definir la zona ZIF relacionadas con este territorio fronterizo fue necesario establecer los siguientes criterios: objetivos comunes (culturales), estructura económica de los municipios estudiados, existencia de recursos compartidos (o las complementariedades), infraestructura de soporte y/o apoyo, dimensión espacial, condiciones ambientales, entorno jurídico-institucional, adyacencia geográfica y percepción de los actores locales. Al respecto, los resultados del estudio permitieron definir la ZIF entre el Departamento Norte de Santander en Colombia y el estado Táchira en Venezuela; la cual quedó integrada por el lado colombiano por los municipios de: Cúcuta, Chinácota, El Zulia, Herrán, Los Patios, Pamplona, Pamplonita, Puerto Santander, Ragonvalia, San Cayetano, Toledo y Villa del Rosario; mientras que para Venezuela los municipios seleccionados fueron: Ayacucho, Bolívar, Cárdenas, Córdoba, Fernández Feo, García de Hevia, Independencia, Junín, Libertad, Libertador, Lobatera, Pedro María Ureña, Rafael Urdaneta, San Cristóbal y Torbes.

En el marco del trabajo anterior, se destaca el estudio publicado por Caraballo (2005) intitulado «Estudio socioeconómico de los municipios seleccionados para conformar la Zona de Integración Fronteriza área Táchira (Venezuela) – Norte de Santander (Colombia)»; el cual forma parte del trabajo de Bustamante y Sierra (2006), cuyo objetivo fue seleccionar los municipios del Estado Táchira, con alta potencialidad para integrar una ZIF, para lo cual se establecieron los siguientes criterios: objetivos comunes, estructura económica, existencia de recursos compartidos, infraestructura de soporte, dimensión espacial territorial, condiciones ambientales, capacidad institucional para la gestión, entorno jurídico - institucional, adyacencia geográfica y percepción de los actores locales. Entre los aportes más importantes de este estudio resaltan la elaboración de indicadores para definir las características que deben cumplir los municipios para pertenecer a la ZIF y la consideración de los ámbitos socioeconómicos existentes en los municipios seleccionados.

2. Bases teóricas

De acuerdo con lo expuesto y por la naturaleza de los sujetos involucrados en el hecho social, la investigación cualitativa se ajusta más al comportamiento de los sujetos involucrados, debido a la complejidad que presenta la realidad, ya que estos acontecimientos son impredecibles, no estandarizados y están influenciados por el contexto. Esto conlleva utilizar métodos flexibles e integrales. Para Santiago (2024) es una perspectiva holística, que permite el uso de diversos métodos para comprender de forma más particular la complejidad de los fenómenos sociales, dado que no busca una verdad totalizadora porque es flexible y sus aplicaciones son infinitas; se puede ir ajustando al contexto donde se desenvuelve el objeto de estudio y se va construyendo en el proceso. Esto considerando que el quehacer humano es muy complejo, para ser delimitado solo al referente teórico.

La pluralización social y los nuevos desafíos demandan una nueva forma en la que deben ser abordadas e investigadas las relaciones sociales, principalmente, en el caso de las ciencias sociales que requieren metodologías inductivas y no métodos estandarizados. Particularmente, quienes defienden el postmodernismo afirman que: «en la actualidad se requieren narraciones limitadas local, temporal y situacionalmente» (Flick, 2004/2007, p. 15). Es decir, se hace más énfasis en lo particular, porque permite una mejor comprensión de la realidad social.

En un mundo complejo como el actual, en donde la información es cada vez más diversa, conocer la realidad y sus particularidades requiere de métodos, herramientas y técnicas que faciliten aproximarse más al objeto de estudio. Estos elementos los provee el enfoque cualitativo, porque permite la observación participante, las visitas al campo, la realización de entrevistas a profundidad, la aplicación de técnicas como la etnografía, la hermenéutica y los grupos focales, entre otras. Todas estas herramientas proporcionan al investigador la posibilidad de adentrarse en el tema e ir construyéndolo a medida que avanza en el estudio.

Por consiguiente, la importancia de los métodos cualitativos para la comprensión de la realidad social parte de la premisa de la búsqueda de explicaciones profundas del objeto social, que conlleven delimitar, caracterizar y definir sus particularidades a favor de un mejor conocimiento del mismo, lo que genera mejores diagnósticos y por ende decisiones acertadas; por ejemplo, a nivel gerencial, en materia del diseño e instrumentación de políticas públicas o para el lanzamiento de un nuevo producto en el mercado. Dada la complejidad de la realidad social y especialmente en los territorios fronterizos, es cada vez más

frecuente la utilización de estos métodos, ya que cuentan con todo un andamiaje que contribuye a que los hallazgos se adecúen con la realidad. Algunas de sus ventajas y desventajas se presentan en la tabla siguiente:

Tabla 1
Ventajas y desventajas de la metodología cualitativa en el proceso de investigación

Ventajas	Desventajas
La investigación es flexible, porque se puede ir construyendo a medida que se avanza el proceso.	El investigador debe procurar ser objetivo para evitar que se desvíe la realidad del objeto de estudio.
Pueden aplicarse en el estudio de diferentes disciplinas siempre que el centro sea el ser humano.	Existe el riesgo de caer en campos de investigación y debates metodológicos diferentes, que podrían conducir a la omisión en su proceso, principios e ideas centrales.
Es más holístico que el enfoque cuantitativo porque permite la utilización de diferentes métodos, estrategias y procedimientos y se basa en la recolección de datos no estandarizados, que emergen poco a poco.	Debe tener rigor metodológico en todas las etapas del proceso de investigación.
Se adapta a la realidad y al contexto del hecho social.	Precisa el acercamiento a la realidad y a una inmersión total en el campo de estudio.
Las hipótesis se generan en el transcurso de la investigación.	Se debe ubicar el planteamiento del problema en un espacio y tiempo determinado.
Contribuye a la mejor toma de decisiones porque se realiza dentro de un contexto determinado y facilita hallazgos más cercanos a la realidad del objeto de estudio.	Podría generarse una visión más subjetiva de la temática de estudio porque el investigador está más involucrado en el desarrollo de la misma.
Es un proceso recursivo y renovador.	Puede requerir más tiempo que el método cuantitativo por la utilización de diferentes técnicas de recolección de información.

Nota. Elaboración propia a partir de Flick (2004/20074), Santiago, (2024) y Hernández Sampieri et al. (2007).

3. Propuesta metodológica para el estudio de los territorios fronterizos

La metodología propuesta expone algunas recomendaciones para abordar el estudio de los territorios fronterizos, específicamente, los municipios ubicados en el estado Táchira (Venezuela) que colindan con el Departamento Norte de Santander (Colombia). Para ello se

consideró el enfoque cualitativo, predominantemente, con un nivel de investigación explicativo y un diseño documental y de campo. Por consiguiente, fue pertinente incluir como marco referencial y metodológico las aproximaciones que sobre el tema del desarrollo territorial plantea el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), organización de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su publicación «La dimensión territorial en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Guía metodológica para la planificación de un territorio» (CEPAL, 2019); pero ajustado a las particularidades de este trabajo.

En la aplicación de esta metodología se plantearon tres fases: la primera, orientada a caracterizar la política de fronteras del Estado venezolano respecto a Colombia para el periodo 2013-2023; la segunda, con el propósito de elaborar un análisis global de la calidad de vida como manifestación del nivel de desarrollo territorial de los habitantes de los municipios Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña para el periodo 2013-2023; y la última para interpretar la contribución de la política de fronteras del Estado venezolano al desarrollo territorial de los habitantes de los municipios de estudio para el lapso señalado. A continuación se detallan cada una de las fases:

3.1. Fase 1. Caracterización de la política de fronteras del Estado venezolano respecto a Colombia para el periodo 2013-2023

En esta fase de la investigación se dio respuesta al primer objetivo específico, para lo cual se establecieron relaciones que permitieron la construcción de conceptos relacionados con la acepción de frontera. Esto mediante la identificación de palabras, frases o párrafos relacionados; a partir de esto se asignó un nombre o etiqueta ajustada a la categoría política de fronteras del Estado venezolano, que contribuyó a compilar elementos que permitieron generar el significado emergente.

Lo anterior se llevó a cabo mediante el arqueo de material bibliohemerográfico en formato físico, digital, documental y audiovisual de los elementos jurídico-político-administrativos de fronteras; así mismo su concepción en los instrumentos legales de Venezuela, tales como, la Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV, 1999), los planes nacionales de Venezuela, las leyes y las ordenanzas municipales relacionadas con este tema de investigación. Luego, se examinaron las páginas oficiales de los

gobiernos de Colombia y Venezuela. Posteriormente, se procedió a la organización y extracción de información del material seleccionado, considerando criterios de inclusión y exclusión a partir del análisis crítico, siguiendo la metodología de Garcés y Duque (2007). Esto permitió seleccionar material original y categorizar los datos a través de procesos de intelección, que contribuyeron con el conocimiento del tema. Lo anterior, fue organizado y tabulado en la matriz de búsqueda o de registro, que permitió agrupar, organizar, clasificar y condensar de manera más eficiente la información seleccionada (ver Tabla 2).

Tabla 2
Matriz de registro o banco de datos fase 1

N°	Lugar	Autor(es)	Título	Objetivo general	Año de publicación	Tipo de documento	Palabras clave	País de publicación	Metodología utilizada	Resultados	Ubicación del documento

Nota. Elaboración propia a partir de Garcés y Duque (2007).

Seguidamente, la información fue analizada, procesada y codificada siguiendo la metodología para análisis de datos cualitativos de González y Cano (2010) (ver Tabla 3). Una vez realizado el proceso anterior, se procedió a clasificar los datos por subcategorías y se dispuso de la técnica hermenéutica de Ortiz Palanques (2016, marzo), con el fin de conocer la acepción de frontera que tiene el Estado venezolano, tomando en cuenta la taxonomía del término de límite y frontera de Briceño Monzillo (1992), para lo cual, se llevó a cabo el examen de la carta magna, los planes nacionales, leyes y ordenanzas municipales relacionadas con el tema; además de los documentos emanados por la COPIAF (ver Tabla 4).

Tabla 3
Política de fronteras del Estado venezolano 2013-2023

N°	Datos - Unidad de significancia	Texto	Códigos	Significado	Memo

Nota. Elaboración propia a partir de González y Cano (2010).

Tabla 4
Análisis hermenéutico acepción de frontera en Venezuela

Texto	Aquí se coloca el texto al cual se le va a realizar el analisis hermenautico
Objetivo	Esbozar la acepción de frontera
Preguntas	¿Cuál es la acepción del término frontera en „„?
Anticipación	Se corresponde con la noción de soberanía y defensa territorial? o de espacio compartido
	La acepción del término frontera en„„ se corresponde con la noción de soberanía y defensa territorial porque forma parte del tratamiento del derecho internacional
Ideas centrales	El limite es la línea que divide y es objetivo del tratamiento del derecho internacional
	La frontera es una franja que se extiende a ambos lados del límite internacional y de ancho variable que es objeto de tratamiento del derecho interno y del derecho internacional
Repreguntar	La acepción del término frontrera en... se corresponde con la noción de soberanía y defensa territorial
Transmisión	Aquí se expone lo interpretado a partir del texto seleccionado

Nota. Elaboración propia a partir de Ortiz Palanques (2016, marzo).

Luego que se identificó la acepción de fronteras del Estado venezolano, se procedió a caracterizar esta política respecto a Colombia para el mismo periodo a través del análisis hermenéutico de Ortiz Palanques (2016, marzo). Esto permitió elaborar un cuadro resumen con el fin de conocer sí la orientación de la propuesta en esta materia condujo a una política conciliadora o divergente y en tal sentido, sí se pudo llegar a consensos o no, tanto de manera binacional como en el marco de algún acuerdo de integración. Es decir, si durante este tiempo existió reconocimiento mutuo o por el contrario las relaciones no fueron cordiales y generaron diferencias que conllevaron el rompimiento de las mismas. Seguidamente, se procedió a tabular la información como se muestra a continuación (ver Tabla 5):

Tabla 5
Caracterización de la política de fronteras del Estado venezolano respecto a Colombia periodo 2013-2023

Período	Valoración de la política de +fronteras		¿A que condujo? (consensos o rompimiento de relaciones)
	Conciliadora	Divergente	

Nota. Elaboración propia adaptada a los objetivos de investigación.

La información obtenida anteriormente, se trianguló con el análisis detallado de la «Agenda de las relaciones colombo-venezolanas» de la Revista Aldea Mundo, la cual es una sección con un resumen informativo de las principales actividades desarrolladas en la frontera común y en el marco de la integración regional. Posteriormente, estos hallazgos se codificaron en un cuadro. Adicionalmente, se consultaron a expertos del tema a través de entrevistas a profundidad, con la pretensión de validar aún más los hallazgos encontrados con el análisis hermenéutico.

3.2. Fase 2. Análisis la calidad de vida como manifestación del nivel de desarrollo territorial de los habitantes de los municipios Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña, 2013-2023

Para desarrollar esta sección, se dispuso de una adaptación de la metodología propuesta por el ILPES de la CEPAL (2019) intitulada «La dimensión territorial en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible»; pero ajustada a las características propias de este trabajo y en donde se incluyeron 5 de las 6 dimensiones que se proponen: económica, social, política, cultural y ambiental. Del mismo modo, se abordó el análisis hasta la elaboración de la matriz de Vester, porque no se presentó una propuesta de proyecto para los municipios de estudio. Al respecto, esta fase se abordó en seis etapas, las cuales de detallan a continuación:

a) Primera etapa. En esta parte, se procedió a sistematizar en una matriz de registro las noticias del Diario La Nación, vinculadas con esta investigación, las cuales fueron identificadas, clasificadas y tabuladas de acuerdo con la adaptación de la metodología señalada, donde se seleccionaron las ideas, expresiones, vocablos o elementos referidos a las subcategorías económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales.

b) Segunda etapa. A partir de la información recopilada en el primer paso, se identificaron los códigos y significados que sirvieron para realizar las minutas. Esto apoyó el análisis del grado en que un hecho o circunstancia contribuyó o no a mejorar la calidad de vida de los pobladores de los municipios de estudio para el periodo seleccionado. Posteriormente, la información obtenida y tabulada en tablas se resumió en un cuadro por cada municipio, con la finalidad de analizar la información de forma global.

c) Tercera etapa. Se llevó a cabo la triangulación de la información del *Diario la Nación* con la finalidad de tener perspectivas adicionales a los hallazgos del rotativo con otras fuentes de información y métodos

de recolección de datos. Esto contribuyó a dar profundidad al estudio, a través del análisis y descubrimiento de otras unidades y de su codificación, que permitieron la generación de nuevas explicaciones del objeto de estudio. En tal sentido, los hallazgos del periódico (obtenidos previamente), fueron triangulados con los resultados del análisis de la dinámica y posición del intercambio comercial binacional, donde se empleó una metodología con enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo de sucesos y variables, ajustado a una técnica de investigación documental a través de la revisión de la base de datos de la línea arancelaria de importaciones y exportaciones de Colombia y Venezuela.

Lo anterior, se llevó a cabo siguiendo el trabajo de Márquez et al. (2016) intitulado «Análisis de posición y dinamismo comercial. Caso: Intercambio comercial Venezuela-Colombia (2004-2014)», pero ajustado a las características propias de este estudio y al tiempo analizado. Esto permitió determinar los indicadores básicos de posición comercial, relativos al comercio internacional entre ambos países, el intercambio comercial bilateral y el patrón de comercio de Colombia y de Venezuela para el periodo 2013-2023. Del mismo modo, se determinaron las ventajas comparativas reveladas, la similitud entre las estructuras exportadoras, la compatibilidad (complementariedad) comercial entre ambos países, el comercio intraindustrial y la dinámica relativa del comercio bilateral y el índice de intensidad de comercio (IIC).

También se cotejaron los resultados con la información disponible de forma municipalizada de la Encuesta de Condiciones de Vida (ENCOVI) publicada por la Universidad Católica Andrés Bello para 2018 y 2020, en donde se exponen datos relacionados con educación, empleo, hogares y viviendas de los municipios Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña, del estado Táchira en Venezuela. Además se consideró el examen de documentos seleccionados de los artículos de la Revista Aldea Mundo relacionados con la temática.

Adicionalmente, se realizó un trabajo etnográfico a través de la observación no participante y el reconocimiento del territorio fronterizo, por medio de visitas a la zona de estudio en diferentes momentos entre los años 2015 a 2023, con la finalidad de elaborar bitácoras de registro de campo siguiendo la metodología propuesta por Martínez Miguélez (2005), tomando en cuenta los referentes teóricos. Simultáneamente se realizaron entrevistas a profundidad a informantes clave, por medio de una guía de preguntas semiestructuradas, que permitieron explorar, medir y evaluar

aspectos más amplios del objeto de estudio. Lo anterior se logró concretar por medio del muestreo no probabilístico, siguiendo la técnica de la bola de nieve para seleccionar a los entrevistados. De esta manera se pudo obtener información de primera mano acerca de la percepción y puntos de vista que poseen informantes clave de los tres municipios respecto a la calidad de vida del periodo de estudio.

d) Cuarta etapa. Con la información obtenida en las etapas previas, además de las entrevistas que fueron aplicadas a actores clave y a expertos del tema en relación a las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, los elementos (FODA) de este territorio, se elaboró la Matriz de FODA para cada municipio, con el propósito de realizar un diagnóstico para cada uno de los municipios estudiados, siguiendo la metodología propuesta por Ruíz et al. (2017).

e) Quinta etapa. A partir del análisis del territorio realizado en la etapa previa y con el propósito de definir los problemas prioritarios de cada uno de los municipios de estudio, se seleccionaron los problemas centrales a ser abordados en cada municipio y dimensión planteada. Para tal fin, se elaboró la matriz de Vester por cada municipio, siguiendo la adaptación de la metodología de la ILPES de la CEPAL (2019) para análisis de territorio.

f) Sexta etapa. La etapa anterior sirvió de insumo para elaborar el árbol de problemas para cada municipio, para cada año y de forma agregada para todo este territorio durante el periodo de estudio.

3.3. Fase 3. Interpretar la contribución de la política de fronteras del Estado venezolano al desarrollo territorial de los habitantes de los municipios Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña, para el periodo 2013-2023

En esta fase se establecieron relaciones de la caracterización de la política de fronteras del Estado venezolano (fase 1) y los hallazgos en cuanto al comportamiento de la calidad de vida como manifestación del nivel de desarrollo en los territorios fronterizos (fase 2). Finalmente, se tabularon las entrevistas a expertos y actores clave de la zona, que sirvieron como base para contrastar los hallazgos de las etapas previas. Esto contribuyó a la sistematización de la información y al logro de los objetivos propuestos, lo cual fue organizado en la tabla 6.

Tabla 6
Contribución de la política de fronteras del Estado venezolano al desarrollo territorial de los habitantes de los municipios Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña, 2013-2023

Acciones públicas vinculadas a subcategorías	Contribuyente	No contribuyente	Balance
Económicas			
Sociales			
Políticas			
Culturales			
Ambientales			
Balance Total			

Nota. Adaptada a los objetivos de investigación.

Conclusiones

La investigación en ciencias sociales es muy compleja, particularmente, si se llevan a cabo en las fronteras, donde los territorios son comunes a dos países y deben atender las especificidades y el imaginario colectivo de sus habitantes, en la búsqueda de mejorar la calidad de vida de los habitantes de estos espacios. Específicamente, en la frontera entre Colombia y Venezuela se han emprendido una serie de iniciativas para llevar a cabo trabajos orientados a atender las particularidades de esas zonas, entre estos destacan la propuesta del CENDES (Universidad Central de Venezuela, Venezuela) y de CIDER (Universidad de Los Andes, Colombia), cuyo fin era aportar lineamientos para la elaboración de políticas y programas integracionistas para responder a las necesidades específicas de cada país, promover soluciones globales y efectivas que contribuyeran a superar los obstáculos que impiden la consolidación de la integración. Otra propuesta fue la creación de la Comisión Presidencial de Asuntos Fronterizos (COPAF)⁹, mediante el Acta de Ureña de marzo de 1989 y constituida por representantes de los gobiernos de Venezuela y Colombia de las distintas regiones fronterizas y que planteaba una nueva forma de acercamiento y de cooperación.

⁹ Denominada a partir de 2000, Comisión Presidencial para Integración y Fronteras (COPIAF).

Del mismo modo, se realizó un estudio fáctico por un grupo multidisciplinario coordinado por Bustamante y Sierra (2006), intitulado «Propuesta definición y delimitación de la zona de integración fronteriza. Área: Norte de Santander-Colombia. Táchira-Venezuela», efectuado entre los Estados nacionales de Colombia y Venezuela, respondiendo a las Decisiones 459 y 501 de la CAN y ejecutado.

Ahora bien, por lo complejo que resultan los estudios de fronteras y por la naturaleza propia de los hechos sociales, los métodos de la investigación cualitativa se ajustan más al comportamiento y a las acciones del objeto social, ya que son más flexibles y más integrales, los cuales pueden ser utilizados en forma recursiva porque se ajustan mejor. En tal sentido, la metodología propuesta expone algunas recomendaciones para abordar el estudio de los territorios fronterizos, específicamente, los municipios ubicados en el estado Táchira (Venezuela) que colindan con el Departamento Norte de Santander (Colombia), a partir del trabajo «La dimensión territorial en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Guía metodológica para la planificación de un territorio» (CEPAL, 2019); pero ajustado a las particularidades de este trabajo.

De este modo, se plantearon tres fases: la primera, orientada a caracterizar la política de fronteras del Estado venezolano respecto a Colombia para el periodo 2013-2023; la segunda, con el propósito de elaborar un análisis global de la calidad de vida como manifestación del nivel de desarrollo territorial de los habitantes de los municipios Bolívar, García de Hevia y Pedro María Ureña, para el periodo 2013-2023; y la última para interpretar la contribución de la política de fronteras del Estado venezolano al desarrollo territorial de los habitantes de los municipios de estudio para el lapso señalado.

Referencias

- Bello, M. (2008). *Bases metodológicas para el estudio de las zonas fronterizas* [Manuscrito no publicado]. Centro de Estudios de Fronteras e Integración, Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Briceño Monzillo, J. (1992). *Venezuela y sus fronteras con Colombia*. Universidad de Los Andes, Consejo de Publicaciones Vicerrectorado Académico.

- Briceño Monzón, C. (2014). La cuestión fronteriza en la conformación de la política internacional en Argentina y Venezuela: Siglos XIX-XX [Tesis Doctoral; Universidad Nacional de La Plata, Argentina]. <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1067/te.1067.pdf>
- Bustamante, A. y Sierra, M. (2006). *Propuesta de Definición y Delimitación de la Zona de Integración Fronteriza (ZIF): Área Norte de Santander (Colombia) – Táchira (Venezuela)*. Fundación Fondo Editorial Simón Rodríguez.
- Caraballo, L. (2005). Estudio socioeconómico de los municipios seleccionados para conformar la Zona de Integración Fronteriza área Táchira (Venezuela) – Norte de Santander (Colombia). *Aldea Mundo*, 10(19), 55-62. <http://revistas.saber.ula.ve/index.php/aldeamundo/article/view/8796>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2019). La dimensión territorial en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: guía metodológica para la planificación estratégica de un territorio Documento de Proyectos (LC/TS.2019/58). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44872-la-dimension-territorial-marco-la-agenda-2030-desarrollo-sostenible-guia>
- Flick, U. (2004/2007). *Introducción a la Investigación Cualitativa*. Ediciones Morata, SL.
- Garcés, J. y Duque, E. (2007). Metodología para el análisis y revisión crítica de artículos de investigación. *Innovar* 17(29), 184-194. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512007000100011&lng=en&lng=es
- González, T. y Cano, A. (2010). Introducción al análisis de datos en investigación cualitativa: Tipos de análisis y proceso de codificación (II). *Nure Investigación*, 45(Marzo – Abril), 1-10. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7712262.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill
- Márquez, A., Rosales, M. y Gutiérrez, A. (2016). Análisis de posición y dinamismo comercial. Caso: Intercambio comercial Venezuela-Colombia (2004-2014). En A. Gutiérrez (Coord.), *La integración económica entre Venezuela y Colombia: Evolución, Balance y Perspectivas* (65-97). CDCHTA-ULA. <https://web.ua.es/es/giecryal/documentos/venezuela-colombia.pdf>
- Martínez Miguélez, M. (2005). *El método etnográfico de investigación*. https://uis.edu.co/wp-content/uploads/2022/09/13_Investigacionetnografica.pdf

- Ortiz Palanques, M. (2016, marzo). Metodología y técnica hermenéutica. <https://www.researchgate.net/publication/297917935>
- Ruiz, D., Carrero, J., Márquez, M. y Torres, J. (2017). Matriz FODA aplicada al corredor fronterizo San Antonio, Venezuela - Cúcuta, Colombia. *Revista Economía*, XLII(44), 41-51. <http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/43822>
- Santiago, C. (2024). Módulo 4. Tema 1. Investigación Cualitativa [Video]. <https://drive.google.com/file/d/1kJ4W5QqRs1Gifyi9ycZKfqcBB2cUXS3/view>

PUBLICACIONES Y RESEÑAS



CDCHTA



El Consejo de Desarrollo, Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes de la ULA es el organismo encargado de promover, financiar y difundir la actividad investigativa en los campos científicos, humanísticos, sociales y tecnológicos.

Objetivos Generales:

El CDCHTA, de la Universidad de Los Andes, desarrolla políticas centradas en tres grandes objetivos:

- Apoyar al investigador y su generación de relevo.
- Vincular la investigación con las necesidades del país.
- Fomentar la investigación en todas las unidades académicas de la ULA, relacionadas con la docencia y con la investigación.

Objetivos Específicos:

- Proponer políticas de investigación y desarrollo científico, humanístico y tecnológico para la Universidad.
- Presentarlas al Consejo Universitario para su consideración y aprobación.
- Auspiciar y organizar eventos para la promoción y la evaluación de la investigación.
- Proponer la creación de premios, menciones y certificaciones que sirvan de estímulo para el desarrollo de los investigadores.
- Estimular la producción científica.

Funciones:

- Proponer, evaluar e informar a las Comisiones sobre los diferentes programas o solicitudes.
- Difundir las políticas de investigación.
- Elaborar el plan de desarrollo.

Estructura:

- Directorio: Vicerrector Académico, Coordinador del CDCHTA.
- Comisión Humanística y Científica.
- Comisiones Asesoras: Publicaciones, Talleres y Mantenimiento, Seminarios en el Exterior, Comité de Bioética.
- Nueve subcomisiones técnicas asesoras.

Programas:

- Proyectos.
- Seminarios.
- Publicaciones.
- Talleres y Mantenimiento.
- Apoyo a Unidades de Trabajo.
- Equipamiento Conjunto.
- Promoción y Difusión.
- Apoyo Directo a Grupos (ADG).
- Programa Estímulo al Investigador (PEI).
- PPI-Emeritus.
- Premio Estímulo Talleres y Mantenimiento.
- Proyectos Institucionales Cooperativos.
- Aporte Red Satelital.
- Gerencia.

<http://www.ula ve/cdcht>

e-mail: cdcht@ula ve

Teléfonos: 0274-2402785/2402686

**Alejandro Gutiérrez S.
Coordinador General**

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo publica en sus dos ediciones del año artículos científicos que versen sobre relaciones internacionales, regionales y de desarrollo, así como reseñas bibliográficas de libros relacionados con éstas temáticas. Los trabajos serán sometidos a la consideración de los árbitros para determinar su pertinencia, aportes y nivel científico y aceptación de su publicación. Sólo se aceptan trabajos inéditos y que no hayan sido propuestos en forma simultánea a otras publicaciones científicas. Los artículos (original, copia y soporte informático) deben ser enviados por vía electrónica a cuadernosrird@gmail.com.

Deben ser escritos a doble espacio, en tamaño carta o DIN A4, empleando una sola cara. Su extensión no debe exceder las 8000 palabras, incluidas notas, bibliografía, resúmenes, figuras, cuadros y referencias del autor. El tamaño de la letra será de 12 puntos para el texto y 10 puntos para la bibliografía, siendo recomendable la fuente de letra Times. El texto original irá encabezado por el título en castellano y en inglés, cuya extensión no podría ser mayor de 15 palabras. Seguidamente deben ubicarse el resumen en español y en inglés (máximo 150 palabras cada uno), las palabras claves y Keywords (máximo 10 en cada idioma). En el cuerpo del artículo se deben indicar claramente las secciones: introducción, capítulos, metodología empleada, resultados/conclusiones, notas y citas. Deben definirse claramente los apartados y subdivisiones de forma numerada y consecutiva, en numeración arábica: 1, 1.1, 1.1.1, etc.

En hoja aparte deben aparecer los datos del autor(es): Apellido, nombres, breve reseña curricular en la cual se informe sobre su cargo, afiliación institucional e intereses de investigación actual (máximo 150 palabras), dirección, teléfono-fax; y correo electrónico.

Las notas o citas al pie de página: deben reducirse al mínimo, enumerarlas y colocarlas a cada pie de página siguiendo su referencia en el artículo. Los gráficos, cuadros o mapas deben incluir su respectiva leyenda y la especificación del sitio de trabajo donde deben ser insertos. Los cuadros deben tener numeración romana y las figuras o ilustraciones (fotos, mapas, gráficos), numeración arábica. **Las citas** deben corresponderse con su referencia en redacción y puntuación. Las citas breves deberán incluirse en el texto entre comillas. Citas más extensas deberán alinearse de forma separada del

texto, a cinco espacios del margen izquierdo, a un espacio de separación entre líneas y no requieren comillas. Cambios o añadiduras deben identificar con corchetes, elipse (...). Para identificar omisiones, se deberá colocar «**subrayado, negritas o cursivas nuestros**». Todas las citas deben ser especificados en el texto de la siguiente forma:

- (a) Si el autor es indicado en el texto, citar por el año de publicación:
... *Giddens (1996) ha argumentado...*
- (b) Si el autor no es nombrado en el texto, citar entre paréntesis indicando apellido, coma y año de publicación:
... *como se ha indicado (Bulmer Thomas, 1979) la integración es...*
- (c) Si la cita es textual, el número de páginas debe seguir el año de la publicación, separado por dos puntos:
... *se argumentó (Nye, 2001, p. 325) que...*
- (d) Doble autor debe ser por: «y»; múltiples autores deben ser todos citados la primera vez y por *et al* en adelante:
... *Otros enfoques (Haas y Schmitter, 1971, pp. 240-41)... señalan*
... *muchos argumentan (Deustch et al., 1979, pp.256-58) que...*
- (e) Si el autor tiene múltiples referencias correspondientes a un mismo año, especificar cada una de ellas utilizando letra minúscula:
... *por otro lado también se argumentaba (Del Arenal, 2003a, p. 125; Truyol 1976b, p. 265) que...*
- (f) Series de referencias deben ser ordenadas cronológicamente entre paréntesis y separadas por punto y coma:
... *quiénes defienden esta posición (George, 1982; Holsti, 1983; Starr, 1983) y muchos...*

Al final del trabajo, después de las notas, se deben incluir una lista en orden alfabético de las referencias, como se indica a continuación:

- (a) **Libros:** apellido(s) y nombre(s) del (los) autor(es), año entre paréntesis, título en cursiva, edición si es la segunda o superior, punto y seguido, ciudad y editorial.
Vachinno, Juan Mario (1982), *Integración económica regional*. Caracas. Universidad Central de Venezuela.
Keohane, Robert O. & Joseph Nye (2001), *Power and interdependence*, 3rd ed. New York, Longman.
- (b) **Artículos de revistas:** apellido(s) y nombre(s) del (los) autor(es) año entre paréntesis título entre comillas punto y seguido nombre de la revista en cursiva, Vol. o año, N^o, mes de publicación, ciudad, país, pp. para indicar los números de páginas entre los cuales está comprendido el artículo.

Jenkins, Rhys (1997), «Trade Liberalisation in Latin America: the Bolivian Case». *Bulletin of Latin American Research*, Vol. 18, N° 3, September, London, pp. 307-329.

- (c) **Capítulos de libros:** apellidos(s) y nombre(s) del (los) autor(es), año entre paréntesis, título entre comillas, punto y seguido, luego En, seguido del (los) apellidos(s) y nombre(s) del (los) editor(es), título del libro en cursiva, edición si es caso, punto y seguido, ciudad y editor, pp. para indicar los números de páginas. Bulmer Thomas, Victor (1998), «Del regionalismo cerrado al regionalismo abierto». En Briceño Ruíz, José (compilador), *Escenario de la Integración Regional en las Américas*. Mérida, Venezuela. Universidad de Los Andes, pp. 302-362.
- (d) **Monografías y papeles de Trabajos:** apellido(s) y nombre(s) del (los) autor(es), año entre paréntesis, título en cursivas, punto y seguido, título de la serie, número del trabajo fecha de publicación sin incluir año, si es el caso, ciudad y editor. Giordano, Paolo (2003), *The External Dimension of Mercosur. Prospects for North-South Integration within the European Union*. INTAL - ITD - STA Occasional Papers, N° 19, January
- (e) **Artículo de fuente electrónica:** según este modelo: ALADI (2001), Secretaría General de la ALADI, en línea: <http://www.aladi.org> (consulta 03-05-2001).

Las **reseñas bibliográficas** deberán ser comentarios descriptivos y/o análisis de publicaciones recientes, tener una extensión no mayor de 1500 palabras y estar relacionadas con la temática de la publicación.

La redacción se reserva el derecho de publicar el trabajo en la edición que considere más conveniente y de hacer los ajustes que aseguren la calidad de la publicación.

En caso de autores venezolanos, si el artículo es resultado de un proyecto de investigación financiado por organismos como el FONACYT, FUNDACITE o el CDCHTA, se recomienda la inclusión de nota de agradecimiento a éstos.

La no adecuación a las presentes normas será razón suficiente para su no aceptación. Los autores recibirán tres ejemplares de la publicación en la cual haya sido publicado su artículo.

INSTRUCCION TO AUTHORS

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo is a bi-annual scholarly journal that publishes original research of current issues on international relations, regionalism and development. Books comments related to these issues are also accepted. Articles will be subjected to peer review to determine their pertinence, contribution, scientific level and acceptance for publication. Editors will consider papers that represent original work, not previously published, not submitted to any other publication at the same time. Articles (original, copy and diskette) must be sent by e-mail to the following address: cuadernosrird@gmail.com.

Manuscript should be typed on one side paper with double space throughout. Long articles should not exceed 8000, including notes, bibliography, abstracts, tables, figures and information of authors. Submitted work must be typed on 12 point font for the main text and 10 point font for bibliography. Time font is recommended. Primary headings and title must be in Spanish and English, the extension of which cannot exceed 15 words. Authors must also send a 150 word abstract in Spanish and English, key word and palabras claves (maximum 10 in each language). In the body of the article the sections are due to be indicated clearly: introduction, chapters, used methodology, results/conclusions, notes and quotations. The sections and subdivisions of numbered and consecutive form must be defined clearly, in Arabic numeration: 1; 1.1; 1.1.1; etc. The following information should be provided on a separated sheet: Author's name and surname, a very brief biographical describing author's current affiliation and research interest (maximum 150 words), address, phone, fax number and e-mail.

Footnotes should be kept a minimum, numbered consecutively, and at foot of page. Graphics, tables and maps must include their respective heading and authors should indicate where in body of text must be inserted. Tables must be on Roman numeration, whilst figures and illustrations (photos, maps, graphics) must be Arabic numeration. Quoting must correspond exactly to the original in wording, spelling and punctuations. Short quotation within the text should be noted by quotation marks; longer quotations should be indented from the left margin and require no quotation marks; longer quotations should be indented from the left margin and require no quotation mark. Changes and additions to quotations should be identified by

bracketing; ellipses (...) should be used to identify omissions; «emphasis added» should also be indicated. All citation should be identified in the text in the following manner:

- (a) If the author is named in the text, cite by year of publication:
...*Giddens (1996) has argued...*
- (b) If the author is not named in the text, cite by last name, comma and the year of publication:
...*it has been noted (Bulmer Thomas, 1979) regional integration is...*
- (c) If necessary, paginations should follow the year of publication, separated by two points:
... *it was argued (Nye, 2001, p. 325) that...*
- (d) Dual authors should be joined by «and», multiple authors should be listed in full on first citation and indicated by et.al. thereafter:
... *other approaches (Haas y Schmitter, 1971, pp. 240-41) concede...*
- (e) If an author has multiple references for any single publications year, indicate specific works by use of lower-case letters:
...*On the other hand, other specialists (Del Arenal, 2003a, p. 125; Truyo, 1976b, p. 265) argue...*
- (f) Series of references should be enclosed chronologically within parentheses and separated by semicolons:
...*proponents of this positions (George, 1982; Holsti, 1983; Starr, 1983) and many...*

A bibliography should be given in full, following the notes, in alphabetical order author's surnames. References should conform to the following format:

- (a) References to **Books**: should list author(s), year, title in italics, edition, place or publication, publisher:
Vachinno, Juan Mario (1982), *Integración económica regional*. Caracas. Universidad Central de Venezuela.
Keohane, Robert O. y Joseph Nye (2001), *Power and interdependence*, 3rd ed. New York, Longman.
- (b) References to **journal articles**: author(s), year, title of article noted by quotation marks, journal name in italic, Vol. or year, N^o, and inclusive pages indicated by pp.:
Jenkins, Rhys (1997), «Trade Liberalisation in Latin America: the Bolivian Case». *Bulletin of Latin American Research*, Vol. 18, N^o. 3, September, London, pp. 307-329.
- (c) References to works in edited volumes should list author(s), year, essay title noted by quotation marks, In, author's surname and name, editor, title of volume in italics, place of publication, publisher, inclusive pages indicated by pp.:
Bulmer Thomas, Victor (1998),

«Del regionalismo cerrado al regionalismo abierto». En Briceño Ruíz, José (compilador), *Escenario de la Integración Regional en las Américas*. Mérida, Venezuela. Universidad de Los Andes, pp. 302-362.

- (d) References to a monographs in a series should list author(s), year, title in italics, series title, number and date of publications, place of publications and publishers.

Giordano, Paolo (2003), *The External Dimension of Mercosur. Prospects for North-South Integration within the European Union*. INTAL - ITD - STA Occasional Papers, N° 19, January

- (e) Electronic sources: following this model:

ALADI (2001), Secretaría General de la ALADI, en línea: <http://www.aladi.org> (consulta 03-05-2001).

Reviews on recent publications pertaining to or of interest to Cuadernos will be also accepted. They must be descriptive comments or analysis to recent publications, the extension of which must not exceed 1500 words.

The editors reserve the right to make minor modifications to papers in order to improve the quality of publication. Any submissions not conforming to these requirements is incomplete and will be not considered for review. Author will receive three copies of the issue in which their contribution appears.

INFORMACIÓN SOBRE SUSCRIPCIÓN (INFORMATION ABOUT SUBSCRIPTION)

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo, publicación semestral del Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración y Desarrollo del Centro de Investigaciones Agroalimentarias «Edgar Abreu Olivo» de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela

Los Cuadernos se publican dos veces al año (períodos enero-junio y julio-diciembre): Existen dos tipos de suscripción anual: individual e institucional. Los Precios de suscripción individual son: 40.000 Bolívares en Venezuela, US\$ 20 en América Latina, US\$ 25 en Estados Unidos, US\$ 30 en Europa y US\$ 40 en el resto del mundo. Los precios de suscripción institucional son: 60.000 Bolívares en Venezuela, US\$ 40 en América Latina, US\$ 50 en Estados Unidos, US\$ 60 en Europa y US\$ 80 en el resto del mundo. Estos precios incluyen el costo por correo ordinario. El valor del ejemplar individual en Venezuela es 25.000. Los pagos deberán hacerse mediante transferencia electrónica al Banco Mercantil, cuenta corriente N° 0105 0624 7116 2401 9196, a nombre de Raquel Álvarez y Marlene Otero.

Es política del CIAAL promover el canje de Cuadernos. Si desea información sobre el canje de la publicación con instituciones puede contactar a través del correo: cuadernosrird@gmail.com.

Cuadernos sobre Regionalismo, Integración y Desarrollo Bi-annual journal Publisher by the Research Group on Regionalism, Integration and Development of CIAAL, FACES, University of the Andes, Mérida, Venezuela

Cuadernos sobre Regionalismo, Integración y Desarrollo is published twice per annum (in January and July). Two modalities and annual subscription exist: individual and institutional. Individual subscription prices are US\$ 20 in Latin American, US\$ 25 in the United States, US\$ 30 in Europe and US\$ 40 in the rest of the world. Institutional subscription prices are US\$ 40 in Latin American, US\$ 50 in the United States, US\$ 60 in Europe and US\$ 80 in the rest of the world. These prices include postage by surface mail. Payment should be made by electronic transfer to Ingresos Propios ULA- Nucleo Tachira, current account N° 0105 0624 7116 2401 9196, Sofitasa Bank, Venezuela.

CIAAL encourages the exchange of Cuadernos. For information concerning exchange, please write or to: cuadernosrird@gmail.com.

ORDEN DE SUSCRIPCIÓN SUBSCRIPTION ORDER

Fecha/date _____

Tasa de suscripción mediante transferencia electrónica al Banco Mercantil, cuenta corriente N° 0105 0624 7116 2401 9196, a nombre de Raquel Álvarez y Marlene Otero./Subscription fee by electronic atrabsfer ti Raquel Alvarez y Marlene Otero, current account: N° 0105 0624 7116 2401 9196 por la cantidad de/for the amount of _____

Nombre/Name: _____

Ciudad/Estado/Código Postal: _____

País: _____

City/State/Postal Code: _____

Country: _____

Suscripción Individual Individual subscription

Venezuela Bs F 40 ()
América Latina. Latin America US\$ 20 ()
Estados Unidos. United States US\$25 ()
Europa, Europe US\$ 30 ()
Resto del Mundo/Rest of the Word US\$ 40 ()

Suscripción Institucional Institutional subscription

Venezuela Bs F 60 ()
América Latina. Latin America US\$ 40 ()
Estados Unidos. United States US\$ 50 ()
Europa, Europe US\$ 60 ()
Resto del Mundo/Rest of the Word US\$ 80 ()

Por favor envíe este formulario y recibo de transferencia por correo o fax/
Please send this coupon and transfer voucher by mail or fax to.

Universidad de Los Andes, CIAAL, Av. Las Américas, Núcleo Liria, Edif.
G. «Leocadio Hontoria», Piso 2, Mérida, Venezuela, Teléfono (0) 274 401031,
e-mail: cuadernosrird@gmail.com

CRITERIOS DE ARBITRAJE

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo es una publicación arbitrada.

El sistema de arbitraje adoptado es el conocido como a «doble ciego», en el que participara un árbitro interno y otro externo. Se asegurara la confidencialidad del proceso y se mantendrán en reserva las identidades de los árbitros y de los autores para evitar el conocimiento entre los mismos. Los trabajos presentados por miembros del Grupo deberán ser igualmente arbitrados y no podrá serlo por ninguno de los miembros de esta unidad de investigación. En este caso, los trabajos serán enviados a árbitros externos.

En referencia al contenido del artículo, las normas de arbitraje toman en cuenta aspectos relacionados con la pertinencia del tema a alguna(s) temáticas en las que se centra la publicación, aportes a la comprensión y desarrollo de la temática, metodología, objetivos del trabajo, desarrollo y definición de la muestra (en el caso de tratarse de una investigación cuantitativa).

De igual forma se tomará en cuenta el nivel de profundidad y correlación de las conclusiones con el tema tratado, la elaboración del resumen (si describe la globalidad del artículo) y su bibliografía.

En cuanto a la forma o presentación del mismo, se tomará en cuenta la elaboración del título, estilo del lenguaje y organización interna del artículo. Además de presentar resumen y palabras clave, en el cuerpo de éste se deberán indicar claramente las secciones: introducción, capítulos, metodología empleada, resultados/ conclusiones, notas y referencias.

(Ver instrucciones para los autores)

Con base en los anteriores criterios, los árbitros considerarán si el artículo es publicable sin modificaciones, publicable con modificaciones o no publicable.

*Esta versión electrónica de la
Revista: Cuadernos sobre relaciones internacionales
regionalismo y desarrollo, vol. 20. no. 36. Enero-Junio 2025
se editó cumpliendo con los criterios
y lineamientos establecidos para producción
digital en el año 2025*

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

Vol. 20. No. 36. Enero-Junio 2025

Publicación Semestral/Depósito legal: I.f 07620053303358 / I.S.S.N 1856-349X

PRESENTACIÓN

ARTÍCULOS

Aurora Furlong y Zacula; Raul Netzahualcoyotzi Luna y Edwin Hernández Herrera

La influencia de China en el comercio informal y el trabajo en México

China's influence on informal trade and labor in Mexico

Johana del Valle Molina Durán y Alberto José Hurtado Briceño

Interdependencia compleja e impacto de las FinTech en la integración económica regional en el MERCOSUR

Complex interdependence and the impact of fintech on regional economic integration in MERCOSUR

Ana Alejandra Quintero y Astrid Carolina Ortega Flores

El Cooperativismo en el País Vasco: un modelo de desarrollo y sostenibilidad social en España

Cooperativism in the Basque Country, as a model of development and social sustainability in Spain

Luis Manuel Martínez Estrada

Honduras: Cincuenta años de industrialización incipiente y crisis de la deuda externa, 1949-1998

Honduras: Fifty years of incipient industrialization to the foreign debt crisis, 1949-1998

Dyanna M. Ruíz Uzcátegui

Propuesta metodológica para el estudio de los territorios fronterizos del estado Táchira en Venezuela

Methodological proposal to the study of border territories of Táchira State in Venezuela

PUBLICACIONES

PATROCINADOR INSTITUCIONAL

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

INFORMACIÓN SOBRE SUSCRIPCIÓN

CRITERIOS DE ARBITRAJE
