

Crisis del Capitalismo, Transición Sistémica y Alternativas de Economías Sociales, Populares y Solidarias

Euclides Mance

21/11/2025

RESUMEN

La crisis contemporánea del capitalismo no es coyuntural, sino estructural, derivada de la contradicción entre el desarrollo acelerado de las fuerzas productivas (automatización, robótica e inteligencia artificial) y las relaciones sociales de producción basadas en el salario y la acumulación privada.

Esta contradicción reduce progresivamente la masa salarial, contrae la demanda solvente y fuerza al sistema a adoptar mecanismos de socialización del valor para su propia supervivencia.

El artículo analiza dos respuestas posibles: el mantenimiento artificial de la demanda mediante endeudamiento insostenible y la distribución social del valor producido a través de fondos públicos y formas asociativas, particularmente cooperativas y Circuitos Económicos Solidarios (CES).

Se demuestra que los países que avanzan en la transición hacia relaciones asociativas, autogestionadas y solidarias logran mayor resiliencia y prosperidad económica, en contraste con los que resisten a la transformación, los cuales experimentan una profundización de la crisis, el desempleo y la criminalidad organizada.

Finalmente, se propone la desmonetización progresiva de los intercambios solidarios mediante plataformas blockchain y la expansión consciente de la economía del don como vías concretas y contradictorias para avanzar en la superación del capitalismo, permitiendo que una parte creciente de la producción y de los bienes de uso pase a ser distribuida según necesidades socialmente determinadas, en lugar de quedar subordinada a la lógica de la valorización del capital.

1. INTRODUCCIÓN

La crisis actual del capitalismo puede resultar tanto en su reconfiguración sistémica —mediante su adaptación a la nueva etapa de desarrollo de las fuerzas productivas marcada por la automatización basada en inteligencia artificial y robótica— como en una transición hacia un régimen económico asociativo, autogestionado y solidario, en un proceso de real liberación económica para el conjunto de las sociedades.

En esta exposición abordaremos solamente algunos aspectos de dicha crisis, tratando de algunas grietas sistémicas del capitalismo, evidenciando que los países que resisten a esa transición enfrentan dificultades cada vez mayores, mientras que los abiertos al cambio están obteniendo mejores resultados.

Veremos como las alternativas de economías sociales, populares y solidarias pueden avanzar en procesos de liberación de fuerzas productivas, de intercambio y de crédito para la realización del bien-vivir de

todos — es decir, para asegurar la realización de las libertades públicas y privadas ejercidas éticamente, con la justa participación de todos en el empleo de los medios materiales (económicos y ecológicos), de poder (político y social) y de conocimiento (información, comunicación y educación).

1. LA CRISIS DE REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL TIENDE A FORZAR EL CAPITALISMO A UNA TRANSICIÓN

Analizaremos la crisis del capital a partir de la contradicción entre el capital y el trabajo asalariado. El desarrollo de las fuerzas productivas corresponde, en grande medida, a la incorporación de habilidades del trabajo vivo al capital fijo (maquinaria). A medida que eso ocurre, menos trabajo vivo es necesario para la producción y, por ende, el capital reduce la cantidad de salario pagado por unidad producida, disminuye el valor de las mercancías y desocupa trabajo. El tiempo de trabajo disponible se convierte en tiempo de no-trabajo para el trabajador, es decir, se convierte en tiempo de desempleo.

Al reducirse la distribución de salarios, cae la demanda solvente de mercancías. La disputa por mercados baja los precios y los márgenes de ganancia, profundizando la crisis de realización del valor. Así, las relaciones sociales de producción capitalistas terminan trabando el propio potencial productivo de las fuerzas productivas, acentuando la contradicción histórica que, según Marx, fuerza la transición del sistema hacia un modo de producción asociado.

En el momento actual, esa contradicción avanza a un nivel extremadamente elevado porque, con la robótica y la inteligencia artificial, gran parte de las capacidades humanas están siendo trasladadas del trabajo vivo al trabajo muerto —a la maquinaria— cuya última frontera es el desarrollo de los robots humanoides. Cuanto más estos robots logran reproducir capacidades humanas de trabajo, interpretación y reacción en distintos contextos, tanto menos el capital dependerá del trabajo vivo para su reproducción, y mayor volumen de trabajo vivo será excluido del proceso productivo siempre que los costos para mantener robots sean menores que los de pagar salarios para realizar una misma tarea o función.

Eso tiene una implicación fundamental para la agudización de la crisis en la relación entre capital y trabajo asalariado, pues conduce a una drástica reducción del trabajo asalariado. De hecho, como el pago de salarios es la principal forma de sustentación del consumo de la sociedad — es decir, de la compra de las mercancías producidas —, cuanto menos el salario se distribuye, menor es la demanda solvente por los productos creados por el capital. En consecuencia, por las *leyes inmanentes de la producción y circulación capitalistas*, la competencia por mercados presiona aún más los precios y los márgenes de ganancia; los productos tienden a bajar de valor y de precio; y el volumen de salario distribuido se reduce aún más, acentuando la misma contradicción que la genera.

Ese es el punto central de la contradicción que analizaremos. Veremos cómo los mecanismos que ella engendra impulsan al capitalismo a transitar hacia nuevas relaciones sociales de producción y circulación, en las cuales la contradicción entre capital y trabajo asalariado, como relación social dominante, se va disolviendo, siendo progresivamente abolida —de manera negativa— por la fuerza de las propias leyes inmanentes de la producción capitalista, esto es, por la competencia basada en el aumento de la productividad con reducción de costos. Y, por otro lado, examinaremos cómo esa grieta sistémica del capitalismo puede ser enfrentada y superada positivamente por la economía social y solidaria, con sus formas autogestionadas de producción e intercambio solidario.

1.1. Escenario de la crisis

La crisis actual del capitalismo presenta dos posibles salidas: una **reconfiguración sistémica**, mediante la adaptación del sistema a las nuevas fuerzas productivas —como la inteligencia artificial y la robótica—; o una **transición hacia un régimen económico asociativo, autogestionario y solidario**.

En esta argumentación veremos que existen dos modelos divergentes para enfrentar la crisis.

El primero busca **mantener la demanda de mercancías mediante el endeudamiento de la sociedad**. Sin embargo, este mecanismo encuentra su propio límite: cuando la capacidad de pago se agota, los ingresos de las personas se destinan, en mayor medida, al servicio de deudas pasadas —**gastos improductivos**— y ya no a la compra de nuevos bienes. De este modo, la lógica del endeudamiento **sin una producción y distribución social de valor que permita saldarlo** termina frenando el desarrollo de las fuerzas productivas, pues dificulta cada vez más la realización del valor por el capital productivo.

El segundo modelo se basa en la **distribución social del valor producido**, mediante diversos mecanismos: transferencias públicas en programas de ingresos mínimos; sociedades anónimas que devuelven socialmente el excedente generado en sistemas productivos altamente robotizados; o formas cooperativas de producción, circulación y crédito en las cuales la reducción del trabajo vivo permite reducir progresivamente la jornada laboral y, al mismo tiempo, **distribuir de forma justa los aumentos de productividad**. Este modelo supera gradualmente la relación capital-trabajo asalariado y da lugar a relaciones sociales de producción, distribución y apropiación solidarias, asociativas y autogestionadas —avanzando de hecho hacia la construcción de un socialismo.

La crisis, por lo tanto, **profundiza grietas sistémicas**: los países que resisten la transición enfrentan dificultades crecientes, mientras que los que avanzan hacia modelos asociativos muestran mejores resultados económicos y sociales.

1.2. Eje de la argumentación

El eje central de la exposición consiste en: analizar la **crisis de reproducción del capital**; presentar **alternativas de economías sociales, populares y solidarias** capaces de liberar fuerzas productivas, de circulación y de crédito; mostrar cómo estos modelos pueden avanzar hacia la **realización del bien-vivir**, entendido como el ejercicio ético de libertades públicas y privadas, sustentado en la justa apropiación y empleo de los medios materiales, del poder y del conocimiento.

2. LA CRISIS DE REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL

2.1. Contradicción estructural: capital vs. trabajo asalariado

Con el desarrollo de las fuerzas productivas, el capital incorpora habilidades del **trabajo vivo** (humano) en el **trabajo muerto** (maquinaria/capital fijo). En la fase actual, la robótica y la inteligencia artificial sustituyen porciones cada vez mayores del trabajo vivo, y la “última frontera” es la producción de robots humanoides que incorporan en sí — como maquinaria — amplias facultades cognitivas y operativas humanas. El resultado es una menor necesidad de trabajo asalariado y, en consecuencia, una reducción de la masa salarial distribuida. Un menor empleo de trabajo vivo implica menos salarios pagados (menor

masa salarial distribuida), menor valor incorporado en las mercancías, reducción del plusvalor realizable, aumento del desempleo y disminución de la demanda solvente (es decir, con dinero) para adquirir las mercancías producidas. Esto desemboca en una **crisis de realización del valor: el plusvalor, aunque menor, aun así no se realiza.**

Desde el punto de vista de los flujos económicos, el valor recibido por el trabajador -- como salario en una empresa capitalista o como retiro en una empresa asociativa -- retorna al circuito económico principalmente en la forma de consumo. Parte puede transformarse en ahorro, generar crédito y recibir intereses; sin embargo, la mayor porción del ingreso del trabajador se dedica directamente a sostener su consumo.

Como las nuevas tecnologías reducen el tiempo de trabajo necesario empleado en la producción y la circulación de mercancías, disminuye proporcionalmente el volumen de trabajo remunerado. Con la reducción del trabajo pago, **menor es la masa salarial distribuida** y menor es el valor de las mercancías por unidad producida. Así, la caída en la distribución de salarios implica una caída equivalente en el volumen de ingresos disponible para consumir las mercancías producidas.

Si suponemos, por ejemplo, que el 50% del trabajo involucrado en la producción y la circulación estuviera automatizado —gracias a robots, drones e inteligencias artificiales capaces de ejecutar tareas tangibles e intangibles en múltiples etapas de las cadenas de valor—, y que esto equivaliera a una eliminación del 50% de la masa salarial pagada en dichas actividades, esto implicaría una reducción potencial de aproximadamente el 50% del consumo sostenido por tales salarios. Por lo tanto, cuanto más se sustituye el trabajo vivo por el trabajo muerto de IAs, robots y drones, más se reduce la demanda solvente de consumo final, intensificando la crisis de realización del valor.

2.2. Consecuencia macroeconómica

La caída de los precios en la disputa por mercados comprime los márgenes de ganancia y conduce al estancamiento. A esto se suman el aumento del desempleo y del endeudamiento. Menos salario distribuido implica menor consumo y, por lo tanto, una profundización de la crisis de realización del valor. El capitalismo se aproxima así a sus propios límites estructurales, por la acción de sus leyes inmanentes: la contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción se agudiza. Las relaciones capitalistas de producción y distribución terminan por trabar el desarrollo del potencial productivo ya existente en las fuerzas productivas, forzando la superación histórica de estas mismas relaciones sociales de producción, distribución y apropiación.

De este modo, la transición del modo de producción capitalista hacia un modo de producción socialista es impulsada por las propias leyes inmanentes de la producción capitalista. Frente a estas leyes, la sociedad capitalista no dispone de alternativas sino la de adoptar mecanismos de socialización de la riqueza para asegurar la sustentación del propio modelo de acumulación del capital, aun cuando ello se realice por la vía de una distribución crecientemente desigual, como veremos a lo largo de esta exposición. Precisamente por eso, la clase trabajadora y las comunidades organizadas deben asumir un papel central en la superación de los circuitos económicos del capital por los circuitos económicos solidarios como modo de producción, circulación y apropiación hegemónicos.

3. DOS MODELOS VIGENTES DE RESPUESTA A LA CRISIS

3.1. Modelo 1 – Mantenimiento artificial de la demanda vía endeudamiento

Este modelo sostiene la demanda mediante la expansión del crédito monetario, una estrategia estructuralmente insostenible. A medida que familias, empresas y gobiernos se aproximan a su techo de endeudamiento, el ingreso recibido por el trabajo, ventas o impuestos se destina cada vez más al pago de deudas pasadas —y no al consumo, la inversión o el financiamiento de los gastos presentes—, lo que termina trabando el desarrollo de las fuerzas productivas. El resultado son crisis recurrentes de morosidad e insolvencia.

Tabla 1 – Endeudamiento Global por Sector en Relación al PIB

Sector	2000 (% del PIB)	2024 (% del PIB, Est.)	Variación (p.p.)
Familias	50	58	+8
Gobierno	60	93	+33
Empresas	77	98	+21
TOTAL	187	249	+62

Fuente: Elaboración del autor con base en: DOBBS *et al*, 2018; LOMBARDI, *et al*, 2023; IMF, s.d.a; IMF, 2024; IMF, 2025b; IIF, 2024; IIF, 2025. Margen de error por intervalo de cobertura: $\pm 10\%$.

3.2. Modelo 2 – Distribución social del valor producido

El segundo modelo se fundamenta en la distribución social del valor producido y opera mediante un conjunto heterogéneo de mecanismos. Entre ellos se encuentran los fondos públicos redistributivos — como el ingreso básico universal, las prestaciones y pensiones no contributivas y los sistemas de protección social— que permiten transferir parte del excedente social a las mayorías y sostener la demanda sin recurrir al endeudamiento improductivo. Incluye también las formas cooperativas propias de la Economía Solidaria, en las cuales la autogestión y la propiedad asociativa de los medios de producción, circulación y crédito posibilitan una distribución equitativa de los resultados y la apropiación colectiva de los excedentes de productividad.

A este conjunto se suman las sociedades anónimas que incorporan mecanismos de reparto social del excedente, como la participación en beneficios, los fondos de empleados, la participación accionaria de los trabajadores o diversas modalidades de dividendos sociales. Del mismo modo, las empresas públicas —ya sean de titularidad estatal plena o de economía mixta con mandato social explícito— constituyen otro vector de socialización del valor realizado en sectores estratégicos.

En su conjunto, estos mecanismos producen efectos estructurales convergentes: contribuyen a superar progresivamente la contradicción entre capital y trabajo asalariado; permiten reducir de forma sostenida

la jornada laboral sin pérdida de bienestar; favorecen la apropiación social de los excedentes de productividad; y promueven una socialización creciente de la economía. Esta socialización, paradójicamente, es impulsada por las leyes imanes del capitalismo, que, por sus efectos, crean condiciones que propician la expansión de formas asociativas y solidarias de reproducción social.

4. DINÁMICA DE LA TRANSICIÓN SISTÉMICA

4.1. Tendencia de las fuerzas productivas

La ampliación de la automatización en la producción tangible e intangible, así como en la circulación y el crédito, impacta todo el circuito del valor. Este proceso conlleva una reducción significativa de la masa salarial y, en consecuencia, una disminución equivalente del consumo final basado en compras en el mercado.

En los países donde la transición de las relaciones sociales de producción no ha avanzado, esta caída de la masa salarial en relación con el PIB es persistente y contribuye a una menor demanda interna solvente. Por el contrario, en los países que avanzan en la transformación de sus relaciones sociales de producción, la participación relativa de los salarios en el PIB aumenta, fortaleciendo tanto la demanda interna como la dinámica del crecimiento económico.

Los datos recientes confirman esta tendencia divergente: mientras la proporción de la masa salarial en el PIB desciende a escala mundial —y lo hace de forma más pronunciada en Estados Unidos y moderadamente en la Zona Euro—, China registra un aumento significativo, reflejando el éxito de su transición en curso.

Tabla 2 – Proporción de la Masa Salarial en el PIB

Entidad	2000 (%)	2024 (o más reciente)	Variación (p.p.)
Mundo	53,8%	51,9% (2023)	-1,9
EE.UU.	62,1%	56,3% (Q2 2024)	-5,8
Zona Euro	59,3%	56,8% (2023)	-2,5
China	48,2%	58,1% (2023)	+9,9

Fuente: Elaboración del autor, con base en: FRED, s.d.a; FRED, s.d.b; FRED, s.d.c; ILO, s.d.; ILO, 2016; WEKSLER, 2023. Margen de error por intervalo de cobertura: ±3%

Así, la caída de la masa salarial en los países con transición estancada implica una reducción acumulada de la demanda solvente con salario entre 2000 y 2024 (EE.UU.: -5,8 p.p.; Zona Euro: -2,5 p.p.). En contraste, allí donde la transición avanza —como en China— la demanda solvente crece de manera

significativa (+9,9 p.p. en el mismo período). En síntesis, **la redistribución dinamiza la economía y sostiene la correspondiente demanda interna.**

Desde la perspectiva del mercado, la disminución de la masa salarial en relación con el Producto Interno Bruto provoca una crisis de reproducción del capital, al dificultar —en particular— la realización del plusvalor. Ante la insuficiencia de demanda solvente, la economía es empujada hacia niveles crecientes de endeudamiento privado y público. En cambio, cuando la masa salarial se expande, la demanda interna sustentada se fortalece, lo que a su vez impulsa las inversiones productivas y favorece el crecimiento del producto interno bruto.

En el contexto de la crisis actual del capitalismo, emerge una contradicción estructural entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción: estas, al distribuir proporciones cada vez menores del valor generado, impiden que las fuerzas productivas existentes realicen plenamente su potencial. Tal contradicción impulsa una transición histórica del modo de producción capitalista hacia un modo de producción socialista.

Si entendemos el socialismo —desde el punto de vista del flujo económico— como un sistema de relaciones sociales de producción, distribución y apropiación social del valor, mediado por diversos mecanismos políticos y sociales (entre ellos, formas empresariales asociativas, fondos públicos redistributivos y provisión de bienes y servicios de libre apropiación), y articulado bajo un régimen mixto de propiedad que combina propiedad individual con posesión común y propiedad pública, entonces existen varios indicadores empíricos relevantes para evaluar el avance de esta transición estructural.

4.2. Efectos de la caída de la masa salarial

La reducción de la masa salarial contrae la demanda interna, incrementa el endeudamiento de hogares y Estados y dificulta crecientemente la realización del plusvalor. Al restringirse la demanda solvente, el sistema se ve obligado a introducir mecanismos compensatorios de socialización —directa o indirecta— para mantener la reproducción ampliada del capital.

4.3. Expansión concomitante del crimen organizado

A medida que amplios sectores de la población quedan excluidos del ingreso salarial, se intensifica la búsqueda de fuentes alternativas de subsistencia. Una fracción minoritaria, carente de oportunidades institucionales y de integración formal, termina empujada hacia actividades ilegales. Este proceso genera un ciclo de retroalimentación: la precariedad amplía el reclutamiento potencial del crimen organizado y, a su vez, la expansión de estas redes ilegales consolida economías paralelas basadas en la producción y circulación ilícitas.

En síntesis, la crisis de distribución del ingreso no solo debilita la reproducción económica, sino que también crea condiciones estructurales que favorecen la expansión del crimen organizado como vía alternativa —aunque perversa— de acceso a medios de subsistencia.

5. FONDOS PÚBLICOS COMO MECANISMO DE TRANSICIÓN

Los fondos públicos actúan, en la transición sistémica, como mecanismos de socialización de la riqueza socialmente producida. Sin embargo, su alcance y aplicación varían entre los países que resisten a esta transición —donde permiten sostener niveles mínimos de demanda en contextos de retracción de la masa salarial— y aquellos que avanzan en ella, en los cuales estos fondos desempeñan un papel decisivo en su aceleración.

5.1. Fondos públicos como solución sistémica del capital

Ante la crisis de demanda, el capital recurre a transferencias estatales para proveer ingresos adicionales a los sectores cuya renta o acceso al crédito se sitúa por debajo de un umbral mínimo con el objetivo de asegurarles un consumo básico.

De ese modo, políticas redistributivas de complementación de ingresos, en expansión global, permiten a amplios grupos sociales garantizar un consumo mínimo. Incluso en Estados Unidos, cerca de **41,7 millones de personas** reciben aproximadamente **199 dólares mensuales** en vales de alimentación, totalizando alrededor de **100 mil millones de dólares por año** en transferencias federales (USDA, s.d.).

Sin embargo, tales transferencias mínimas solo compensan parcialmente la insuficiencia estructural de demanda solvente. No logran destrabar la realización del valor potencial generado por las fuerzas productivas, mientras que el endeudamiento, crecientemente insostenible, desvía una parte significativa de los ingresos hacia el pago de intereses. Este proceso reduce el consumo presente y contrae aún más el consumo futuro, en proporción directa a la tasa de interés que debe ser abonada.

De hecho, la transferencia mínima, al sostener únicamente un nivel básico de demanda solvente, permite apenas una realización muy limitada de valor, muy por debajo del potencial de las fuerzas productivas aprisionadas por este mecanismo de reproducción insostenible. En consecuencia, la expansión de impuestos progresivos sobre grandes fortunas y altos ingresos —capaz de ampliar de manera sustantiva los fondos públicos— se vuelve una condición necesaria para fortalecer sosteniblemente la demanda interna, como lo ilustran los programas de ingreso básico universal. De este modo, el propio capitalismo, al adoptar tales medidas, avanza hacia mecanismos de corte socialista para enfrentar una de sus grietas sistémicas más profundas.

5.2. Fondos públicos para la expansión del desarrollo social

En los países que avanzan en esta transición, la ampliación de tributos redistributivos fortalece los fondos públicos y favorece una socialización creciente de la riqueza. Estos fondos financian no solo transferencias monetarias para el consumo básico y la seguridad alimentaria, sino también servicios públicos universales de salud, educación y asistencia social, cuya calidad tiende a mejorar de manera gradual. Asimismo, permiten fortalecer el desarrollo científico y tecnológico, construir, expandir o mejorar la infraestructura necesaria para el desarrollo industrial y comercial —reduciendo costos de producción y logística— y proveer crédito productivo de bajo costo, disminuyendo las barreras a la inversión y estimulando la innovación, la producción y la circulación de nuevos bienes y servicios.

En suma, los fondos públicos no solo permiten al Estado universalizar el acceso a bienes y servicios que, por la lógica del mercado, serían inaccesibles para amplios sectores excluidos del salario; también permiten implementar políticas públicas que facilitan la inversión y contribuyen a que las empresas puedan desarrollarse y sostener niveles de masa salarial capaces de mantener una demanda solvente ampliada, conforme al propio crecimiento económico real alcanzado por dichas empresas.

5.3. Pensiones y jubilaciones en Proporción al PIB

Existe una **tendencia global de aumento** del gasto en pensiones y jubilaciones, que son mecanismos republicanos de redistribución del valor socialmente producido. En China, este incremento es especialmente significativo y contribuye de manera directa a **ampliar la demanda interna solvente**. En contraste, en Estados Unidos el estancamiento del gasto previsional refleja una **resistencia a la transición distributiva**, lo que limita la expansión sostenida de su demanda interna. En general, los países que avanzan en esta transición tienden a elevar la proporción del PIB destinada a estos mecanismos con el fin de **sostener la demanda solvente de la población no activa**.

Tabla 3 – Gastos en Pensiones y Jubilaciones (% del PIB) – 2000 a 2024

Región/País	2000 (%)	2024 (est.) (%)	Variación (p.p.)
Mundo	6,2%	7,6%	+1,4
EE.UU.	5,1%	5,1%	0
Europa (UE media)	11,8%	12,1%	+0,3
China	2,1%	5,6%	+3,5

Fuente: Elaboración del Autor con base en: STATISTA. s.d.d; STATISTA. s.d.g; EUROPEAN COMMISSION, s.d.a; EUROPEAN COMMISSION, s.d.b; EUROPEAN COMMISSION, 2002; FANG y FENG, 2019; CEIC DATA, s.d. Margen de error por intervalo de cobertura: $\pm 2\%$

Con base en la lógica de que la distribución de valor para consumo dinamiza las cadenas productivas y genera efectos multiplicadores sobre la actividad económica, los países que más avanzan en esta transición destinan una proporción creciente de recursos a jubilaciones y pensiones en relación con la expansión del PIB. De este modo, sostienen la ampliación de la demanda interna solvente también a través de este mecanismo redistributivo.

5.4. Principios solidaristas

Con base en principios solidaristas, aquello que las generaciones presentes reciben de las generaciones anteriores debe ser justamente compartido para promover mayor igualdad, libertad y solidaridad entre todos en las generaciones siguientes.

A partir de diversos indicadores, se observa que mecanismos de corte socialista —fundados en la solidaridad republicana y en principios redistributivos según los cuales quienes más reciben tienen una deuda social con quienes menos reciben— tienden a expandirse en los países que avanzan en la transición. Sin estos mecanismos, la trayectoria previsible es un endeudamiento creciente de familias, empresas y gobiernos, conduciendo a situaciones potencialmente insolventes que bloquean el desarrollo de las fuerzas productivas y favorecen la expansión de redes criminales como forma perversa de acceso a ingresos.

En este marco, dado que quienes más reciben de las generaciones anteriores asumen mayor responsabilidad redistributiva, la apropiación privada del conocimiento acumulado por la humanidad realizada por las empresas de inteligencia artificial constituye un proceso de **explotación social** de valor de uso. Estas empresas transforman conocimiento social —producido colectiva e históricamente por las generaciones anteriores y presentes — en valor de cambio, al emplearlo como insumo para generar respuestas, servicios y productos comercializados.

Por lo tanto, la captura privada de esta riqueza cognitiva equivale a una transferencia unilateral de valor desde la sociedad hacia el capital tecnológico. Enfrentar dicha explotación exige que las empresas que se apropian de este acervo común contribuyan mediante **tributación específica destinada a fondos públicos**, del mismo modo que los impuestos sobre grandes fortunas financian programas como el ingreso básico universal.

Este principio solidarista de transferencia de valor opera, así, como un **mecanismo de transición** hacia relaciones sociales de apropiación más cercanas al socialismo —una sociedad en la cual los valores socialmente producidos son compartidos en función del bien común— aun cuando todavía no se haya producido un cambio estructural completo en el modo de producción capitalista.

6. SOCIEDADES ANÓNIMAS, COOPERATIVAS Y EMPRESAS PÚBLICAS

6.1. Marx: Cooperativas y Sociedades Anónimas como formas de transición

Marx sostiene que las sociedades anónimas (S.A.) y las cooperativas representan **las dos formas iniciales de superación interna del propio modo de producción capitalista**.

Las sociedades anónimas capitalistas, así como las fábricas cooperativas, deben ser consideradas como formas de transición del modo de producción capitalista al modo de producción asociado, solo que en el primer caso la contradicción se supera negativamente, y en el otro, positivamente (Marx, 1964, p. 456).

La sociedad anónima **supera negativamente** la figura del capitalista individual al sustituirla por una propiedad socializada entre accionistas. No obstante, **no elimina la relación capital/trabajo**: la dirección y el control continúan separados de los trabajadores, y la apropiación del excedente mantiene la lógica capitalista.

La cooperativa, en cambio, constituye la forma que **supera positivamente** la contradicción entre capital y trabajo, pues la gestión autogestionaria elimina la separación entre quienes poseen los medios de producción y quienes realizan el trabajo y se apropian colectivamente de sus resultados.

En otra parte, Marx subraya que las empresas *cooperativas en Inglaterra obtenían una ganancia —es decir, realizaban un excedente— superior a la ganancia media de mercado obtenida por las empresas capitalistas*:

A partir de los registros contables públicos de las fábricas cooperativas en Inglaterra se ve que [...] la ganancia era mayor que la ganancia media, aunque en algunos casos pagaban un interés mucho más alto que los fabricantes privados. La causa de la mayor ganancia en todos estos casos era una utilización más económica del capital constante. [...] Como aquí la ganancia era mayor que la ganancia media, también el beneficio empresarial era mayor que de costumbre (Marx, 1964, p. 401- 402).

Las cooperativas, por lo tanto, realizaban un plus-valor extraordinario (*Extramehrwert*), obteniendo una ganancia superior a la ganancia media **gracias a una utilización más eficiente del capital constante**.

En este sentido, para Marx, ambas formas expresan una tendencia histórica de transición, no un modo de producción alternativo plenamente constituido, sino etapas parciales en la transición del capitalismo hacia un modo de producción asociativo.

Esa transición ocurre según el juego de las leyes inmanentes de la producción capitalista —relacionado con la expropiación de valores mediante la realización de plusvalor extraordinario en la competencia intercapitalista por los mercados—, que conduce a la concentración y centralización del capital, a la quiebra o absorción de competidores y a la progresiva socialización de los procesos productivos. Finalmente, estas mismas leyes inmanentes, según Marx, llevan a la superación del propio modo de producción capitalista:

Quien será expropiado, ahora, no es más el trabajador [...], sino el capitalista que explota a muchos trabajadores [...]. Esta expropiación se consuma por medio del juego de las leyes inmanentes de la propia producción capitalista [...](Marx, 1962, p.790).

A la luz de este marco analítico, la evolución reciente del capitalismo global muestra que **la transición señalada por Marx no se ha detenido**. La expansión de sociedades anónimas con propiedad difusa, economías cooperativas, empresas públicas, fondos soberanos, fondos públicos y diversas formas de propiedad social expresa la misma tendencia histórica convergente: una socialización creciente de funciones económicas que antes eran ejercidas exclusivamente por el capital privado; la ampliación y diversificación de formas de apropiación social y pública de productos, servicios y resultados económicos; y la expansión de modalidades asociativas y públicas de gestión y de destinación social de los excedentes.

Al mismo tiempo, el avance del desarrollo tecnológico actual profundiza la competencia y favorece la realización de plus-valor extraordinario por parte de los sectores que avanzan más intensamente en la transición sistémica.

6.2. Participación global en el PIB (medición oficial y ampliada)

Con base en este criterio, se constata que no solo las sociedades anónimas son responsables por cerca del 60% del PIB global, sino que las cooperativas, las empresas estatales y las iniciativas del tercer sector

y de la economía popular y solidaria generan conjuntamente un producto equivalente a alrededor del 23% del PIB real mundial.

La expansión de la economía popular y solidaria constituye una reacción concreta a la incapacidad del capitalismo contemporáneo para generar puestos de trabajo suficientes y distribuir ingresos en forma de salario. Este sector avanza en la conformación de nuevas relaciones sociales de producción, distribución, consumo y crédito en la atención de necesidades económicas de amplios grupos sociales.

Tabla 4 – Participación en el PIB Oficial + Producción Real No Contabilizada

(Estimaciones 2023–2025)

Forma de Propiedad	EE.UU.	China	BRICS+	Unión Europea	Mundo
Sociedades Anónimas – S. A. ¹	65%	35%	40%	48%	60%
Firmas Individuales/PMEs/Ltda.	20%	20%	22%	25%	20%
Empresas Estatales (SOEs)	1,5%	40%	28%	11%	13%
Cooperativas/Mutuas	0,8%	4,5%	3,5%	6%	4%
Tercer Sector	12%	0,5%	1%	10%	3%
→ SUBTOTAL CONTABILIZADO	100%	100%	100%	100%	100%
Economía Popular y Solidaria (EPS)	1,5%	1,2%	4,0%	3,2%	3,2%
Economía Informal (no EPS)	8,0%	15,0%	35,0%	10,0%	25,0%
→ SUBTOTAL NO CONTABILIZADO	9,5%	16,2%	39,0%	13,2%	28,2%
→ TOTAL GENERADO (PIB AMPLIADO)	108,80%	116,2%	133,50%	113,2%	128,2%

Fuente: Elaboración del Autor con base en: WORLD BANK, 2023; WORLD BANK, 2024; ZHANG, 2019; HUANG, 2023; INDEPENDENT SECTOR, 2024; WORLD ECONOMICS, s.d.; ILO, 2024; ELGIN et al, 2001; UNCTAD, 2023; FORTUNE, 2024; MALOUCHE, 2023; OECD, 2024; ICA, 2023; INDEPENDENT SECTOR, 2023; ANHEIER, 2023; JOHNS HOPKINS CENTER FOR CIVIL SOCIETY STUDIES, 2021; ILO, 2023; PUBLICATIONS OFFICE OF THE EUROPEAN UNION, 2023; U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION, 2023a; U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION, 2023b; EU SME CENTRE, 2025; WORLD BANK, 2025; IMF, s.d.b. Margen de error por intervalo de cobertura: $\pm 7\%$ oficial y $\pm 20\%$ no contabilizado.

El examen de la relación entre los mercados y los procesos productivos contemporáneos muestra que los países que impulsan políticas de distribución de la renta — ya sea mediante transferencias de ingresos o a través del aumento sostenido del salario mínimo — logran resultados económicos superiores. Las

¹ Para sociedades anónimas con participación estatal minoritaria, véase: OECD (2024, p. 16).

experiencias de Brasil y China son particularmente ilustrativas de que esa distribución de recursos activa el conjunto de las cadenas productivas relacionadas con el consumo final expandido.

Esto es, la distribución de ingresos **dinamiza las cadenas productivas del consumo final**, pero igualmente las del **consumo intermediario**, generando efectos multiplicadores sobre la producción y el empleo. Esto se explica porque, como subraya Marx, el circuito de una mercancía está integrado en los circuitos de muchas otras: su producción requiere un **consumo productivo** de múltiples insumos, bienes intermedios y servicios. Y, de hecho, todos esos circuitos están interconectados.

Por lo tanto, **el aumento del consumo final no activa únicamente la cadena del bien adquirido**, sino que reactiva una red amplia de sectores interconectados. El valor redistribuido que ingresa en un punto del circuito **irriga — con sus efectos — el conjunto del sistema productivo**, estimulando la inversión, la expansión de la demanda solvente en países que avanzan en la transición y la actividad económica general.

6.3. Papel de la Economía Solidaria

La economía popular y solidaria constituye una respuesta concreta al desempleo estructural y avanza en la creación de nuevas relaciones sociales de producción, apropiación, distribución y crédito. Su aporte económico es significativo: produce un volumen equivalente a **3,2% del PIB global**, aunque gran parte de esta actividad permanece fuera de los registros oficiales.

7. CRECIMIENTO GLOBAL DEL COOPERATIVISMO

Si examinamos cómo los países enfrentan la transición en las relaciones sociales de producción, circulación, crédito y consumo, observamos —en continuidad con las tendencias señaladas por Marx— un crecimiento sostenido del sector cooperativo a escala mundial. Los trabajadores excluidos del empleo formal buscan alternativas solidarias que les permitan participar productivamente en iniciativas autogestionadas. En muchos países, el cooperativismo constituye un sector fuerte y consolidado; junto a él, en el ámbito asociativo, se expande también la economía solidaria no formalizada en cooperativas, con múltiples formas de producción, distribución, crédito y consumo.

Por otra parte, cuando el mercado de trabajo formal se reactiva y los salarios pagados por empresas capitalistas aumentan, muchos trabajadores transitan desde estas economías asociativas y sus actividades autogestionadas hacia empleos subordinados al capital, motivados por la mejora de ingresos que estos ofrecen.

No obstante esta dinámica oscilante, y más allá del carácter solidario o no de parte de las cooperativas, **el número de cooperativas y de personas cooperadas continúa creciendo de manera consistente en todo el mundo**.

7.1. Datos generales del cooperativismo (2000–2024)

De 2000 a 2024, el número de cooperativas se cuadruplicó — pasando de 760 mil a cerca de 3 millones — y la cantidad de personas cooperadas aumentó un 55%, de 800 millones a 1,24 mil millones. El crecimiento proporcional del número de cooperados en este período fue superior al incremento de la

población mundial, con una tasa de penetración global que pasó del 13,0% al 15,3%. Esta participación porcentual tiende a elevarse en las próximas décadas, impulsada por los procesos de automatización en la producción de bienes tangibles e intangibles y en los sistemas de distribución.

Tabla5 – Crecimiento Global do Cooperativismo

Indicador	2000	2024	Observación
Número de Cooperativas	760 mil	3 millones	Se cuadruplicó (3,95x)
Número de Cooperados	800 millones ²	1,24 mil millones	Aumento del 55%

Fuente: Elaboración del autor con base en: ICA y EURICSE, 2025b; AGWAY INCORPORATED,1992; PRAKASH, 999; LAO NEWS AGENCY (KPL), 2001. Margen de error por cobertura: para 2000 ($\pm 9,4\%$); 2024 se proyecta con base en 2023 (+2–3% de crecimiento).

Tabla – 6 Penetración del Cooperativismo: Cooperados vs. Población Mundial

Indicador	2000	2024	Crecimiento Absoluto	Crecimiento Relativo
Nº de Cooperados	800 millones	1,24 mil millones	+440 millones	+55%
Población Mundial	6,14 mil millones	8,12 mil millones	+1,98 mil millones	+32%
Tasa Penetración	13,00%	15,3%	-	+2,3 p.p.

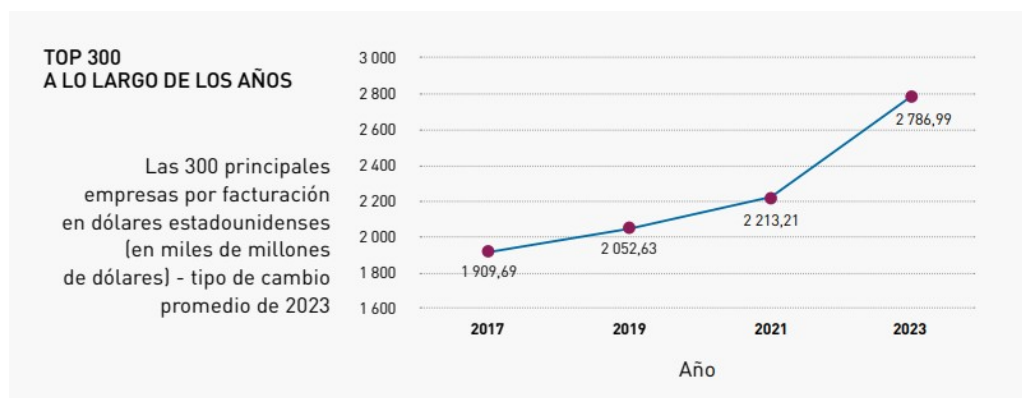
Fuente: Elaboración del autor con base en: ICA y EURICSE, 2025b; WORLD BANK, s.d.a; AGWAY INCORPORATED,1992; PRAKASH, 999; LAO NEWS AGENCY (KPL), 2001. Margen de error por cobertura: para 2000 ($\pm 9,4\%$); 2024 se proyecta con base en 2023 (+2–3% de crecimiento). Tasa de penetración puede variar considerando miembros activos vs. Totales.

7.2. Expansión económica

Por su parte, la facturación de las 300 mayores cooperativas del mundo experimentó un crecimiento del 45% en apenas seis años, entre 2017 y 2023. Este dinamismo se refleja también en la expansión agregada del sector: la economía cooperativa y solidaria en su conjunto representa aproximadamente el 7% del PIB global.

² El número de personas cooperadas en el año 2000 es una estimación. En su momento, AGWAY INCORPORATED (1992, p. 7) informaba 700 millones; PRAKASH (1999) informaba 850 millones; y LAO NEWS AGENCY (2001, p. 9) informaba 800 millones.

**Figura 1 – Facturación de las 300 más grandes cooperativas
(miles de millones de USD)**



Fuente: ICA y EURICSE, 2025a, p. 5

7.3. Cooperativas en algunos países del BRICS (2024)

En el marco de la transición de la economía capitalista hacia la economía asociativa, las cooperativas y la economía solidaria producen hoy el equivalente a aproximadamente el **7% del PIB global**.

Si observamos algunos países del BRICS, verificamos que el número de cooperativas continúa expandiéndose de manera consistente:

China:

- Existen cerca de **2 millones de cooperativas agrícolas**, que involucran a **100 millones de familias** (SOCIALIST CHINA, 2024).
- El **63% de la población rural** está directa o indirectamente vinculada al cooperativismo agrícola. (COOPERATIVISMO DE CRÉDITO, 2024)
- **145 millones de personas** participan en el cooperativismo de crédito, que concentra hasta **12% de los activos bancarios del país** (PORTAL DO COOPERATIVISMO FINANCEIRO, 2025)
- Otras fuentes contabilizan alrededor de **200 mil cooperativas** adicionales en distintos sectores económicos. (MUNDOCOOP, s.d.)

India:

- El país cuenta con **854.355 cooperativas**, que reúnen a **290,06 millones de cooperados**. (COOPS4DEV, s.d.)

Brasil:

- Posee **4.384 cooperativas**, con un total de **25,8 millones de miembros**. (SOMOS COOPERATIVISMO, s.d.)

Estos datos muestran que el volumen del trabajo asociativo y cooperativo sigue creciendo en todo el mundo. Esto ocurre tanto porque dichas iniciativas aseguran formas de ocupación para poblaciones excluidas del mercado laboral capitalista, como porque amplían su capacidad de compra mediante

mecanismos cooperativos de crédito y garantizan el acceso a bienes y servicios básicos. Con ello, el sector fortalece la demanda interna solvente y la resiliencia económica de las comunidades.

8. CIRCUITOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS (CES) VS. CIRCUITOS ECONÓMICOS DEL CAPITAL (CEC)

Con todo, estos sectores cooperativos continúan subordinados a los circuitos económicos del capital. Una parte de lo que producen ingresa como insumo productivo y otra parte ingresa directamente como producto en los circuitos del capital. Sea como insumo para el sector productivo o como producto para el sector comercial, en ambos casos los valores generados en una economía no capitalista —en un modo de producción asociativo, sin patrón ni empleado— terminan ingresando en el circuito del capital y permitiendo la realización de valores.

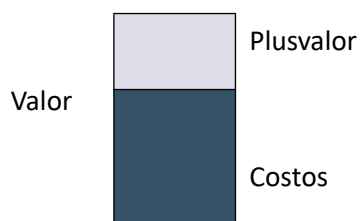
8.1. Subordinación actual de las cooperativas a los circuitos del capital

La producción solidaria aún depende de la circulación capitalista para la distribución y la realización del valor. La producción cooperativa ingresa al CEC como insumos y otros medios productivos, o como productos finales.

En la disputa por la apropiación del plusvalor, el precio de intercambio y el lugar donde ocurre el intercambio (CES o CEC) determinan si él será apropiado en el CES o en el CEC.

De hecho, el valor de un producto se compone de los costos de su producción y del plusvalor creado por el trabajo:

Figura 2 – Descomposición del valor en Costos y Plusvalor



El precio de venta, en la circulación, en relación con el valor del producto, puede ser menor, igual o mayor.

8.2. Cuatro situaciones posibles en la relación entre precio y valor

Cuando un producto elaborado de manera totalmente solidaria sale de un **Circuito Económico Solidario (CES)** e ingresa en el **Circuito Económico del Capital (CEC)**, se presentan cuatro casos posibles en la relación entre costo, valor y precio de intercambio:

1. **Precio inferior al valor, pero superior al costo:** En este caso, el plusvalor es apropiado parcialmente en ambos circuitos: una parte realizada permanece en el CES, mientras que la parte no realizada se transfiere de forma objetivada al CEC.

2. **Precio igual al valor:** Todo el plusvalor realizado permanece en el CES, sin transferencia de valor al circuito capitalista.
3. **Precio superior al valor:** El CES se apropia no solo del plusvalor generado en su propio proceso productivo, sino también de una **plusvalor extraordinario generado por agentes capitalistas situados en el CEC y realizado en la circulación** mediante los términos de intercambio favorables al circuito solidario.
4. **Precio inferior al costo:** Se produce una pérdida para la cooperativa: o CEC se apropia de todo el plusvalor —inclusive un plusvalor extraordinario— mientras el CES incurre en una **superautoexplotación**, lo que resulta en el debilitamiento del circuito solidario.

A partir de estos escenarios, se vuelve evidente que la forma en que se organiza la circulación —y, en particular, la determinación de los precios, es decir, de los términos de intercambio— condiciona directamente la capacidad del CES para retener o perder plusvalor frente al CEC.

8.3 Organización de redes colaborativas de CES para la retención y expansión del plusvalor

La superación de la subordinación estructural del Circuito Económico Solidario (CES) al Circuito Económico del Capital (CEC) requiere una estrategia capaz de **retener, realizar y expandir el plusvalor** generado por las iniciativas asociativas. La vía más consistente para ello es la **organización de redes colaborativas de CES** que integran sus cadenas productivas de modo amplio.

En la medida en que las cooperativas y demás formas asociativas producen bienes y servicios que deben circular para realizar su valor, el hecho de que dicha circulación permanezca dentro del propio CES, o que se realice en el CEC bajo términos de intercambio determinados por el CES, permite que:

1. el plusvalor generado no sea transferida al CEC,
2. el valor sea realizado en condiciones más favorables,
3. los términos de intercambio beneficien al circuito solidario,
4. aumente la escala productiva interna,
5. se potencien encadenamientos intercooperativos,
6. se reduzca la vulnerabilidad frente a fluctuaciones de precios del mercado capitalista.

Con esto, el plusvalor, que escaparía del sector asociativo, es realizado bajo su control y permite inversiones que resultan en cadenas productivas más eficientes, con mejoras de productividad de las empresas cooperativas en su competencia con las empresas capitalistas.

En otras palabras, la articulación en red permite integrar **producción, distribución, crédito y consumo** en un circuito económico basado en la autogestión, donde el plusvalor circula y se expande internamente. Así, cada unidad cooperativa deja de operar de manera aislada —intercambiando valor con el CEC en condiciones desfavorables— para convertirse en parte de una **cadena integrada de cooperación**, capaz de producir y realizar valor en su propio ámbito y desarrollarse tecnológicamente.

De ese modo, la formación de redes colaborativas de CES se presenta no solamente como una acción defensiva sino como una **estrategia activa de expansión sistémica**, que permite a las iniciativas solidarias incrementar su capacidad de generación, realización y acumulación de plusvalor en favor de las propias comunidades productoras y consumidoras.

En la medida en que las cooperativas en ellas integradas se desarrollan tecnológicamente, van creando condiciones de realizar plusvalor extraordinario (*Extramehrwert*) en su competencia con las empresas capitalistas, las que van dejando de existir en esos sectores, porque la producción capitalista va siendo sustituida por la producción cooperativa.

8.4. La Superación de la Crisis por la Autogestión

Considerando los aspectos ya analizados y examinando cómo aprovechar la crisis sistémica del capitalismo para liberar y potenciar las fuerzas productivas, de intercambio y de crédito, es posible señalar una estrategia orientada a profundizar la transición sistémica:

- **Estrategia general:** La organización de Circuitos Económicos Solidarios (CES) permite reducir la fuga de valor hacia el Circuito Económico del Capital (CEC) y, simultáneamente, apropiarse de parte del plusvalor producido y realizado en el CEC.
- **Mecanismos operativos:** La constitución de redes colaborativas que integran cadenas productivas, distributivas, financieras y de consumo asegura que la circulación —y, con ella, la realización del valor— permanezca mayoritariamente dentro del CES o se efectúe en el CEC bajo términos de intercambio favorables al circuito solidario.
- **Acumulación de excedentes:** El plusvalor acumulado en el CES forma un fondo solidario capaz de dinamizar crédito, ampliar la capacidad productiva y fortalecer los mecanismos de intercambio internos, generando una base material para el desarrollo tecnológico y organizativo de la economía solidaria.
- **“Expropiación de los expropiadores”:** Al vender por encima del valor y por debajo del precio medio de mercado, las unidades del CES realizan márgenes de plusvalor extraordinario y se apropian de valor producido por empresas capitalistas. Con ello, amplían la escala del circuito solidario y desplazan gradualmente la producción capitalista en sectores donde la cooperación organizada se vuelve más eficiente.

9. TRANSICIÓN HACIA EL SISTEMA ASOCIATIVO

La superación de la crisis del capitalismo mediante la autogestión conduce a la transición hacia el sistema asociativo, consolidado como un modo solidario de producción, apropiación, intercambio, crédito y consumo, así como una formación social democrática que promueve el libre desarrollo de las individualidades y de las comunidades humanas. Esto requiere un fortalecimiento progresivo de la economía solidaria frente a su subordinación al capital, articulando sus flujos de materiales, poderes y conocimientos, lo cual puede lograrse mediante la construcción de Circuitos Económicos Solidarios (CES).

9.1. Fortalecimiento progresivo frente a la subordinación capitalista

El desarrollo tecnológico y organizacional de las cooperativas incrementa su capacidad competitiva frente a las empresas capitalistas. A medida que se consolidan en determinados sectores, la producción cooperativa tiende a desplazar y sustituir a las empresas capitalistas, que dejan de existir en esos ámbitos de actividad económica.

9.2. Construcción de Circuitos Económicos Solidarios (CES)

La construcción de CES implica la integración de cadenas productivas cooperativas de manera articulada, con el fin de evitar la fuga de valor hacia los Circuitos Económicos del Capital (CEC). Esta integración permite realizar internamente el plusvalor, establecer términos de intercambio favorables al sector solidario y potenciar encadenamientos productivos, lo que se traduce en mayores niveles de eficiencia, expansión de la riqueza y fortalecimiento estructural del sistema asociativo.

10. DOS ELEMENTOS ESENCIALES DE LA TRANSICIÓN CON LOS CES

En el plano económico, dos elementos son decisivos para la transición hacia el sistema asociativo: **el control de la realización del valor y la determinación del lugar donde dicha realización ocurre.**

10.1. Control autogestionario de la realización del valor

Quien define el precio en el intercambio controla la realización del valor, la apropiación del plusvalor y la acumulación resultante.

El primer aspecto, por eso, es el control autogestionado de la realización del valor: operando en redes colaborativas solidarias, las cooperativas y demás iniciativas asociativas, al fijar sus propios precios, pueden **realizar el valor en términos favorables, retener el plusvalor y acumularlo para el fortalecimiento de su propio circuito.**

10.2. Autodeterminación del lugar sistémico de realización del valor

El segundo elemento es la capacidad de determinar **en qué circuito económico** —CES o CEC— se realiza el plusvalor. Incluso cuando los precios son idénticos, la realización en uno u otro circuito produce efectos completamente distintos.

Para ilustrarlo, consideremos un mismo producto con igual costo, valor y precio en dos escenarios:

1. el consumidor lo compra en un establecimiento capitalista (CEC);
2. el mismo consumidor lo compra en un establecimiento solidario (CES).

El resultado difiere estructuralmente:

- **En el CEC**, el plusvalor realizado se acumula en manos de capitalistas y accionistas.
- **En el CES**, el plusvalor realizado por un emporio solidario alimenta un **fondo solidario**, que impulsa las fuerzas de crédito, producción e intercambio de la economía asociativa.

11. DINÁMICA MIXTA: CES Y CEC

Los CES pueden suministrar insumos e bienes intermediarios a las empresas capitalistas, a bajo precio, pero por encima de los costes de producción. Así, aunque parte del plusvalor ordinario objetivado en el producto solidario continúe fluyendo hacia el CEC, **otra parte, que ha sido realizada, permanece y se acumula en la economía solidaria**, fortaleciendo su sector comercial y productivo.

Por otra parte, cuando los CES consiguen realizar el **plusvalor extraordinario** —vendiendo por encima del valor y por debajo del precio medio de mercado— **capturan valor producido por empresas capitalistas que no consiguen realizarlo**. Es decir, aplican en la práctica lo que Marx denominó “**expropiación de los expropiadores**” por las leyes inmanentes de la producción que se regula por la competencia del mercado.

Este doble movimiento —retención interna de plusvalor ordinario y apropiación de plusvalor extraordinario— genera una **expansión creciente del sector cooperativo** y una **reducción estructural del sector capitalista**, impulsando la transición hacia un nuevo patrón sistémico basado en la autogestión.

12. ESTRATEGIA DE TRANSICIÓN AL SISTEMA ECONÓMICO ASOCIATIVO

La transición hacia un Sistema Económico Asociativo exige comprender cómo los flujos de intercambio estructuran la reproducción del valor en cualquier sistema económico. A partir de este reconocimiento, los Circuitos Económicos Solidarios (CES) se presentan como una estrategia capaz de reorganizar el consumo, la producción, la circulación y el crédito para fortalecer prácticas económicas basadas en la cooperación, la autogestión y la sostenibilidad social y ecológica. Esta sección expone los fundamentos, ventajas y modalidades de esta estrategia, así como un ejemplo concreto que demuestra su viabilidad.

12.1. Punto de partida: el intercambio

La estrategia aquí propuesta para la transición hacia un sistema económico asociativo —basada en Circuitos Económicos Solidarios (CES)— parte del reconocimiento de que el **intercambio** es la condición necesaria para la reproducción simple o ampliada del valor.

Dado que toda producción requiere la circulación para realizar el valor producido, el primer paso consiste en reorganizar los flujos de consumo final de familias (bienes y servicios finales), el consumo productivo de los emprendimientos o empresas (medios de producción) y el consumo gubernamental (bienes y servicios públicos adquiridos mediante compras públicas), orientándolos progresivamente hacia redes solidarias para realizar el valor de la producción ecosolidaria.

La estrategia se inicia con la **organización de cooperativas de consumo**, que establecen sus propios emprendimientos comerciales tanto para el abastecimiento del consumo final de las familias como para el suministro de medios de producción destinados al consumo productivo de los emprendimientos cooperativos o asociativos. A esto se suma la disputa por **políticas públicas de compras**, dirigidas a garantizar que los gobiernos adquieran productos ecosolidarios, dada su superioridad social y ambiental frente a las mercancías provenientes de los CEC.

A partir de esta base, los CES reorientan los flujos materiales y monetarios hacia procesos autogestionados.

12.2. Ventajas de los productos ecosolidarios

La adopción de productos ecosolidarios ofrece beneficios directos e indirectos de carácter social y ecológico, pues en su producción, circulación y consumo se:

- elimina la explotación laboral como fundamento de la producción;
- elimina la expropiación en el intercambio solidario en el CES y realiza la “expropiación de los expropiadores” en el intercambio capitalista en los CEC;
- combate la explotación financiera;
- reduce la degradación ecológica;
- redistribuye excedentes en beneficio comunitario.

De este modo, el CES afirma una racionalidad económica alternativa a la lógica acumulativa de los CEC, en contraste con las prácticas de explotación, expropiación, explotación, exclusión y degradación intrínsecas al capitalismo, que generan profundos impactos negativos en los planos ecológico y social.

12.3. Ejemplo ilustrativo

La viabilidad de esta estrategia puede apreciarse en el caso de la **Coop – Cooperativa de Consumo** del ABC paulista (Brasil). Fundada en 1954 por trabajadores organizados de una empresa en Santo André, abrió su base social a toda la región en la década de 1970. Según su balance de 2024 (Coop, 2024, pp. 16, 20, 32), cuenta con:

- 34 supermercados,
- 73 farmacias,
- 754.343 cooperados activos (de un total de 1,7 millones),
- facturación superior a R\$ 2,6 mil millones en 2022 ($\approx$ US\$ 530 millones),
- excedentes netos de R\$ 13,3 millones ($\approx$ US\$ 2,6 millones).

En Brasil, las “sobras” distribuidas por cooperativas en 2024 alcanzaron **R\$ 51,4 mil millones** (cerca de US\$ 10 mil millones), retornando a las comunidades y financiando nuevos proyectos (SOMOS COOPERATIVISMO, s.d.).

En los CES, los excedentes realizados pueden destinarse, bajo autogestión comunitaria, al desarrollo territorial: a partir de las demandas de consumo y las ofertas que las satisfagan, se elaboran estrategias de fortalecimiento de cadenas locales y de ampliación de capacidades productivas, combinando diferentes modalidades de intercambio.

12.4. Modalidades de intercambio solidario en los CES

Los CES integran distintas modalidades de intercambio, adecuadas a necesidades y a distintas culturas comunitarias:

1. **Comercialización monetaria** mediada por dinero (monedas).
2. **Trueques no monetarios** mediados por registros de valor (vales, puntos, créditos electrónicos).
3. **Prácticas de dar/recibir** según capacidades y necesidades, mediadas por registros de agradecimientos.

Las transacciones en estas tres modalidades de intercambio pueden registrarse en blockchains, lo que facilita la autogestión comunitaria, local y global, de los flujos de valor económico.

El objetivo es **liberar progresivamente el intercambio de la escasez del dinero**, avanzando hacia la desmonetización parcial de la circulación.

La organización de **plataformas digitales** para mediar estos intercambios, con el empleo de **aplicaciones basadas en blockchain**, proyecta un fuerte potencial de crecimiento para este movimiento, considerando que la tasa de penetración cooperativa en la población mundial —que pasó de 13,0% a 15,3% en 24 años— tiende a acentuarse ante los impactos de los procesos de automatización global. La actual expansión del sector cooperativo puede acelerarse significativamente mediante la superación de la escasez monetaria en la circulación económica de la economía solidaria para la realización del valor, gracias al empleo de estas tecnologías junto con metodologías estratégicamente diseñadas para tal fin.

13. INDICADORES DE TRANSICIÓN SISTÉMICA

Se observa que los países que implementan mecanismos efectivos de redistribución del ingreso —como renta mínima, aumento real de salarios y aumentos reales en jubilaciones y pensiones— experimentan una dinámica sólida de retroalimentación en sus economías. Esto genera un proceso de demanda sustentada, basado no en el endeudamiento sino en la distribución real del valor, lo que propicia un crecimiento económicamente sostenible.

13.1. Distribución del Ingreso y Superación del Endeudamiento

El crecimiento económicamente sostenible ocurre en países que promueven la distribución del ingreso, no solo expandiendo la economía mediante una demanda sustentada en capacidad real de pago, sino también asegurando la capacidad para absorber el endeudamiento adicional. En contraste, la crisis de endeudamiento se manifiesta en países cuyo consumo de familias, empresas y gobiernos está anclado en un endeudamiento creciente —como Estados Unidos— donde salarios, ganancias empresariales y recaudación fiscal se ven cada vez más comprometidos para el pago de las deudas contraídas en el pasado.

En 2024 la deuda global alcanzó aproximadamente el 249 % del PIB mundial (IMF, 2025a). De ese total, **solo alrededor del 30-35 % podría considerarse productiva** (financiando la producción y realización efectiva de valores en bienes y servicios), mientras que **entre el 65 % y el 70 %** (o mismo hasta casi 85%,

a depender de los criterios que se adopten) **puede clasificarse como improductiva**, es decir, no genera crecimiento suficiente para cubrir su costo y obliga a un constante refinanciamiento de intereses.

Los números entre 2000 y 2024 lo demuestran claramente (en billones de USD):

- el PIB global creció de 33,6 a 109,5 (+75,9),
- la deuda global pasó de 87 a 315 (+228).

Es decir, en términos agregados, **por cada dólar adicional de PIB se crearon tres dólares de nueva deuda**. Bajo esa mirada, solo **el 33 % de esa deuda adicional fue efectivamente productiva** (sirvió para producir bienes reales y realizar su valor mediante la venta); **el 67% restante puede considerarse improductivo**, destinado esencialmente al pago de intereses y a la refinanciación de la deuda financiera previa, o a actividades que no generaron retornos reales equivalentes en el período.

Adicionalmente, si se adopta el umbral medio de improductividad de la deuda sugerido por parte de la literatura consolidada —alrededor del 85 % del PIB para gobiernos, 90 % para corporaciones no financieras y 85 % para familias (CECCHETTI *et al*, 2011, p.1), con la salvedad de que el umbral para las familias se estima de manera muy imprecisa—, y adoptamos hipotéticamente un umbral único del 85 % del PIB para la deuda total agregada (pública + privada), considerando que la deuda global total en 2024 (excluyendo la deuda de organizaciones financieras) alcanzó cerca del 249 % del PIB, entonces su porción improductiva sería $249 \% - 85 \% = 164 \%$ del PIB. Expresada como porcentaje de la propia deuda total, correspondería al 65,9 %. Con umbrales más conservadores (90 % a 100 % del PIB), la proporción improductiva resultaría en 63,9–59,8 %, y, con criterios más estrictos (40 % a 50 % del PIB), alcanzaría 83,9 % a 79,9 % de la deuda total.

Aunque haya divergencias metodológicas en la definición de “deuda improductiva” y “productiva” y sus magnitudes en la economía global, la evidencia sugiere **una prevalencia significativa de endeudamiento que no contribuye directamente al crecimiento económico sostenible** (CECCHETTI *et al*, 2011; SUEPPEL, 2020).

De hecho, en las economías que estimulan el proceso del consumo anclado en el endeudamiento generalizado, la población termina ampliamente endeudada, comprometiendo una parte importante de sus ingresos en el pago de la deuda improductiva, esto es, de intereses al sistema financiero, reduciendo gastos en consumo final de bienes y servicios, que activan la economía.

Además, como el proceso del rápido desarrollo tecnológico actual reduce aún más el tiempo de trabajo ocupado, generando tiempo de trabajo disponible y desempleo, buena parte de la población no recibe recursos suficientes para el conjunto de sus necesidades y, al no recibir recursos, no logra pagar sus deudas, buscando actividades informales complementarias, como motoristas y entregadores de aplicativos, entre otras.

Deuda Sostenible e Insostenible

El mecanismo de la deuda productiva para el desarrollo económico solo mantiene su solvencia cuando existe crecimiento económico y distribución de valor mayor al endeudamiento. Si, por ejemplo, en un ciclo económico, personas, gobiernos y empresas se endeudan en un cinco por ciento —debido a que no se recibió lo suficiente en salarios, impuestos y excedente líquido para los pagos—, entonces, si se cortaran todos los flujos de valores provenientes de economías no capitalistas, el único modo de saldar esa deuda sería mediante un crecimiento superior al cinco por ciento en el ciclo siguiente, acompañado

de la distribución social del valor agregado entre las personas, gobiernos y empresas que fuera suficiente para cubrir la deuda anterior. En ese escenario, salarios, tributos y excedentes líquidos acumulados aumentarían un cinco por ciento en valor real, permitiendo a todos pagar sus deudas del ciclo precedente. Se trataría de un crecimiento apalancado por el sistema financiero, que permanecería solvente siempre que el crecimiento y la distribución superaran el endeudamiento.

Sin embargo, como la tasa de interés suele ser superior tanto a la tasa de ganancia como a la tasa de distribución del valor, una parte creciente del endeudamiento resulta impagable. En consecuencia, la economía se endeuda de forma cada vez más improductiva y se vuelve insostenible, porque personas, gobiernos y empresas destinan una proporción creciente de sus salarios, impuestos y excedentes líquidos al pago de intereses, en detrimento del consumo final, gubernamental o productivo.

En síntesis, la deuda se vuelve insostenible e improductiva cuando: la tasa de interés real promedio supera la tasa de ganancia (tasa de realización de excedentes); el servicio total de la deuda supera el flujo distributivo en salarios, impuestos y excedentes líquidos acumulados; y, por tanto, la deuda contraída no puede pagarse con la distribución del valor generado. Por el contrario, la deuda es sostenible y productiva solo cuando: la tasa de ganancia (tasa de realización de excedentes) supera la tasa de interés real promedio; el flujo distributivo en salarios, impuestos y excedentes líquidos acumulados supera el servicio total de la deuda; y, así, la deuda contraída se paga íntegramente con la distribución del valor agregado.

14. DESEMPLEO, ENDEUDAMIENTO Y CRIMINALIDAD

Cuando amplios sectores de la población quedan fuertemente endeudados y excluidos o precarizados en la relación salarial para la obtención de sus medios de consumo —con salarios reales estancados, empleos inestables o, directamente, sin acceso al mercado formal de trabajo—, una parte significativa de estas personas recurre a actividades informales o, en menor medida, ilegales para obtener ingresos.

En ausencia de políticas públicas que promuevan formas cooperativas, asociativas o de economía solidaria, muchos individuos terminan insertándose en la economía informal o, algunos de ellos, en actividades ilícitas de mayor rentabilidad relativa, como el tráfico de drogas, el contrabando o la extorsión.

14.1. Ciclo de pobreza y criminalidad en Estados Unidos.

En Estados Unidos —país que ha resistido avanzar en una transición sistémica—, el endeudamiento masivo de los hogares (deuda estudiantil, médica y de tarjetas de crédito), junto con salarios reales estancados desde hace décadas, empuja a personas vulnerabilizadas a complementar sus ingresos mediante actividades informales o, incluso, ilegales. Los programas de transferencia de ingresos existentes se muestran insuficientes, dejando a millones de personas sin una red efectiva de protección social.

En este contexto, marcado por la crisis distributiva y el sobreendeudamiento de los hogares, la economía criminal no se constituye como una mera anomalía marginal, sino como una respuesta estructural a la exclusión del circuito formal de acumulación y distribución del valor, propia del capitalismo contemporáneo.

Ante la ausencia de políticas orientadas al fomento de la economía cooperativa o solidaria, una parte de los trabajadores endeudados es empujada hacia la informalidad o la inserción laboral precaria, y la oferta de trabajo ilegal se convierte en una alternativa de subsistencia con presencia difusa en la sociedad estadounidense.

Por el contrario, si existieran programas amplios y consistentes de transferencia de ingresos y de organización económica solidaria dirigidos a las poblaciones vulnerables, estas no necesitarían recurrir a la ilegalidad para pagar sus deudas ni para asegurar condiciones básicas de vida, como alimentación, vestuario y vivienda.

En síntesis, si Estados Unidos decidiera avanzar en la transición sistémica —actuando con base en las propias leyes inmanentes de la producción económica—, sería posible asegurar, por el lado del mercado de trabajo, mecanismos de producción y de circulación de bienes y servicios adecuados para expandir el bien-vivir de las personas y de las comunidades, mediante asociaciones cooperativas, iniciativas de economía solidaria y otras formas autogestionadas. Tales actividades resultarían económicamente mucho más atractivas para las personas que la producción y comercialización de bienes ilegales.

14.2. Economía criminal como economía capitalista

Al examinar objetivamente el fenómeno de las redes criminales de narcóticos desde los factores económicos que explican su existencia y perduración, se observa que, impulsadas por la ley del mercado —de oferta y demanda de trabajo—, una parte de las personas vulnerables, endeudadas y excluidas socialmente encuentra en la demanda de mano de obra ilegal el mínimo necesario para saldar deudas o simplemente sobrevivir, ya sea produciendo y comercializando estupefacientes o participando en otras actividades ilícitas.

De este modo, lo que impulsa la contratación fácil de trabajadores en la producción y circulación dentro de este sector es la crisis en la distribución del salario y en la oferta de trabajo por parte del capital, lo que deja a una parte de la población sin condiciones para sobrevivir y la impulsa a buscar alternativas económicas ilícitas.

Así, la crisis en la distribución del valor consolida y profesionaliza la economía criminal. Los antiguos grupos locales y rivales —en el ámbito de la producción y distribución de productos ilícitos— se han fusionado o coordinado progresivamente en estructuras cada vez más grandes y complejas (cárteles, consorcios, franquicias territoriales), que operan con lógicas de concentración y acumulación similares a las del capital legal, guiadas por leyes inmanentes de producción y distribución idénticas: búsqueda de monopolio, economías de escala, reducción de costos de producción y circulación, expansión territorial, diversificación de actividades, innovación de productos y marketing, o captura del regulador, entre otras. Algunas de estas organizaciones llegan a funcionar como verdaderos holdings internacionales, con facciones de diferentes países integradas en operaciones conjuntas temporales y con reparto de beneficios.

14.3. Políticas Mínimas Necesarias para Enfrentar la Economía Criminal

Si la transición sistémica **no avanza** en un país, la economía criminal —especialmente la asociada al narcotráfico— tiende a prosperar. Para enfrentarla de manera estructural, es necesario implementar un

conjunto articulado de medidas económicas y de salud pública que incidan sobre toda la cadena de producción, distribución, consumo de narcóticos, así como sobre el lavado de dinero y la acumulación de capital por parte de las organizaciones criminales. Estas políticas pueden resumirse en tres ejes fundamentales:

1. Garantizar ingresos dignos para poblaciones vulnerables

- Promover mecanismos alternativos de generación de ingresos más atractivos que la actividad ilegal, como cooperativas, economía solidaria y trabajo asociado en la producción y circulación de bienes y servicios.
- Implementar un programa de Ingreso Básico Universal o transferencias condicionadas de renta. Objetivo: reducir el reclutamiento fácil por parte de la economía criminal al eliminar la presión de supervivencia que empuja a personas excluidas hacia actividades ilícitas.

2. Tratar el consumo de drogas como cuestión de salud pública

- Avanzar hacia la legalización regulada de sustancias actualmente ilícitas.
- Establecer una oferta estatal controlada (a través de redes públicas) a precios bajos y con estándares de calidad farmacéutica, conectada directamente a programas de tratamiento.
- Proporcionar atención médica, psicológica y social integral a las personas dependientes, facilitando su acceso al sistema de salud en lugar de al mercado criminal.

Este abordaje debilita el poder económico de las organizaciones criminales al reducir drásticamente la demanda que ellas atienden.

Como argumentaba Milton Friedman, la regulación estatal permite que personas dependientes obtengan la sustancia a menor costo y con menor riesgo en canales legales, lo que debilita y sustituye al competidor criminal por mecanismos de mercado. Al mismo tiempo, al retirar a los usuarios del circuito ilegal, se crean condiciones más favorables para su integración en políticas públicas de salud, tratamiento y recuperación. En esta lógica, el crimen organizado tiende a reducirse estructuralmente por falta de demanda, en virtud de las propias leyes del mercado.

3. Rastreo, confiscación y reutilización de los capitales criminales

- Fortalecer los mecanismos de inteligencia financiera para identificar, rastrear y confiscar activos provenientes del narcotráfico y del lavado de dinero.
- Destinar los recursos confiscados íntegramente a fondos públicos dedicados a políticas de salud, prevención y tratamiento de las adicciones. Objetivo: interrumpir el ciclo de acumulación y reinversión del capital criminal, al tiempo que se financian las propias políticas de reducción de daño y demanda.

En síntesis, estas tres medidas —ingresos dignos alternativos, regulación sanitaria de la oferta y del consumo, y desfinanciación del crimen organizado— atacan simultáneamente las causas estructurales de la oferta de mano de obra ilegal, la demanda que sostiene los mercados ilícitos y la capacidad de acumulación de las organizaciones criminales. Al incidir en las determinaciones económicas que

estructuran este sector, permiten un combate efectivo y sostenible, sin depender exclusivamente de estrategias represivas.

15. PLUSVALOR EXTRAORDINARIO E INEFICACIA DE LA GUERRA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS

15.1. Reestructuración global

Dado que el capital busca sistemáticamente las mayores tasas de rentabilidad, los Estados Unidos y otras economías avanzadas han dirigido crecientemente sus inversiones hacia sectores de alta tecnología y alta margen, relegando a un segundo plano el desarrollo de tecnologías orientadas a la producción de alimentos, vestuario y otros bienes de consumo final, así como de sectores de la industria de base — como la siderurgia y la metalurgia—. Tales bienes y productos han pasado a ser crecientemente importados. Paralelamente, han externalizado una parte significativa de la producción de bienes tecnológicos de consumo, por resultar más rentable en términos de costos de producción y retorno sobre el capital invertido.

Al otorgar mayor importancia estratégica al complejo industrial-militar, Estados Unidos continúa desarrollando internamente tecnologías armamentísticas, pero no aquellas orientadas a la reproducción cotidiana de la vida en sectores de menor rentabilidad.

Por su parte, los países que desarrollan tecnologías orientadas a elevar la productividad en la producción de bienes de consumo básico y de bienes de capital operan bajo condiciones significativamente más favorables que las de los Estados Unidos en muchas áreas, logrando reducir de manera sustantiva sus costos de producción. Al mismo tiempo que disminuyen el valor de las mercancías mediante el desarrollo tecnológico, estos países incrementan moderadamente la carga tributaria sobre la producción, la circulación y el consumo productivo y final. Esto permite redistribuir los ganancias de productividad, al alimentar los fondos públicos con los valores recaudados, posibilitando expandir políticas de bienestar y de mejora de la infraestructura para el propio desarrollo, al mismo tiempo que contiene una caída excesiva de los precios finales de los productos en el mercado interno. Los impuestos obtenidos financian, en particular, políticas de distribución de renta que sostienen una demanda interna solvente y activan sus propias cadenas productivas.

La producción de esos países, orientada a satisfacer las necesidades de consumo final de las personas y a proporcionar medios de producción más eficientes a las empresas, logra incrementos significativos de productividad en estos sectores. Como resultado, sus productos —tanto bienes de consumo como medios de producción— se fabrican a costos mucho más bajos que en naciones que descuidan estos desarrollos tecnológicos, como Estados Unidos.

Desde la perspectiva del comercio internacional, los productos de estos países —más eficientes y de menor costo— ingresan en mercados como el estadounidense a precios notablemente inferiores a los de los bienes y servicios equivalentes producidos localmente.

15.2. Dinámica del plusvalor extraordinario

Marx explicó que, en la fase avanzada del capitalismo, su superación ocurriría con base en las propias leyes inmanentes del modo de producción capitalista. Cuando una empresa reduce sus costos y vende el producto al precio medio del mercado —superior a su valor individual— obtiene un plusvalor extraordinario (*Extramehrwert*): no solo realiza el plusvalor que ella misma generó, sino también parte del plusvalor producido por competidores menos eficientes. En términos marxistas, la ganancia es la realización del plusvalor, es decir, la realización de un valor excedente que necesariamente fue producido en algún lugar.

Por lo tanto, cuando una empresa realiza plusvalor extraordinario, otra empresa que produjo ese plusvalor pero no logra realizarlo —porque los precios de mercado tienden a regularse por un precio medio inferior al valor de su producto— tiende a quebrar si no consigue revertir esa situación.

En síntesis, las empresas que reducen costos y venden al precio medio del mercado, pero por encima del valor individual de su producto, realizan como ganancia tanto el plusvalor que producen como una parte del plusvalor producido por sus competidores. En el mediano plazo, estos competidores tienden a quebrar. Como destaca Marx (1964, p. 188):

Si la oferta de mercancías al valor promedio, es decir, al valor intermedio de la masa situada entre los dos extremos, satisface la demanda habitual, entonces las mercancías cuyo valor individual está por debajo del valor de mercado realizan un plusvalor extra [*Extramehrwert*] o ganancia suplementaria [*Surplusprofit*], mientras que aquellas cuyo valor individual está por encima del valor de mercado no logran realizar una parte del plusvalor contenido en ellas.

Este proceso favorece la formación de oligopolios y monopolios y fuerza la conversión de empresas en sociedades anónimas como vía de capitalización y expansión. Sin embargo, paralelamente, se desarrolla poco a poco un proceso de superación positiva de las relaciones de producción capitalistas mediante la expansión de las cooperativas. Como señalaba Marx, con base en los balances de las fábricas cooperativas inglesas, su “ganancia era superior a la ganancia media”, lo que implica la realización de márgenes de plusvalor extraordinario y demuestra la superioridad de la producción asociativa frente a la capitalista en términos de eficiencia, producción, realización y distribución del plusvalor.

En el comercio internacional se reproduce este mismo proceso de realización de plusvalor extraordinario a escala global: los países más eficientes en la producción de bienes y servicios en determinados sectores realizan plusvalor extraordinario al vender por encima de su valor individual, pero al precio medio del mercado. De este modo, capturan parte del plusvalor generado por productores menos competitivos —como ocurre con ciertos sectores industriales estadounidenses— que no logran realizarlo plenamente y terminan debilitándose o quebrando.

Este fenómeno explica la ineficacia estructural de las guerras comerciales impulsadas por Estados Unidos: las barreras arancelarias no revierten la pérdida de competitividad tecnológica en los sectores afectados, sino que encarecen los productos para los compradores internos —sean consumidores finales o empresas de transformación y comercio— sin resolver el problema estructural de fondo, cuya superación exige avanzar en la transición sistémica.

15.3. Intento de Estados Unidos para enfrentar la crisis: los aranceles de Trump

El objetivo no declarado de los aranceles es impedir la realización de plusvalor extraordinario por parte de los exportadores extranjeros, forzándolos a reducir sus precios de venta para compensar las tarifas de importación y no perder acceso al mercado estadounidense, y, al mismo tiempo, promover la reindustrialización del país al favorecer a las empresas estadounidenses que producen con costos más elevados.

Sin embargo, el resultado efectivo es que el Estado se apropia de una porción mayor del plusvalor realizado internamente, ya que los compradores —personas y empresas— pagan precios más altos por los productos importados.

La ineficacia del mecanismo es evidente. El encarecimiento de los precios internos eleva los costos para los consumidores y las empresas nacionales, afectando negativamente la producción y el consumo. Las tarifas no crean, por sí solas, una infraestructura productiva nacional competitiva en las áreas deficitarias. Las empresas estadounidenses, en lugar de modernizarse y reducir costos mediante innovación y automatización, frecuentemente continúan operando con estructuras tecnológicas obsoletas y precios elevados y menos competitivos. En suma, la política tarifaria no vuelve a la industria estadounidense más competitiva a escala global.

Lo que se observa hoy en los Estados Unidos, con las tarifas impostas durante el gobierno de Donald Trump, parece ser el “último suspiro” del viejo capitalismo estadounidense. Porque, con esos aranceles, lo que se busca es impedir que haya una realización de plusvalor extraordinario por parte de las empresas que exportan al país, forzándolas a bajar los precios de venta al importador, para compensar la elevación de los precios con las tarifas. Y con esto el Estado se apropiaría de una parcela del plusvalor extraordinario. Sin embargo, esa parcela de plusvalor no fue producido en el exterior, sino internamente, por las propias empresas estadounidenses que perdieron competitividad frente a la concurrencia internacional.

Como resultado, además de que los exportadores extranjeros siguen realizando una parte —aunque menor— del plusvalor extraordinario, los precios internos aumentan sin que exista una base productiva nacional capaz de producir esos bienes con costos equivalentes. Aunque el encarecimiento de los productos importados vuelva relativamente más atractivos a los bienes producidos localmente en el mercado interno, esto no los hace más competitivos en el mercado mundial.

Además, en la medida en que el Estado se apropia de una parte mayor del plusvalor realizado mediante la venta de productos importados a precios más elevados, las empresas internas que utilizan esos insumos no solo continúan limitadas en su capacidad de producir con tecnologías más adecuadas, sino que deben también pagar un gravamen adicional que encarece aún más los precios de sus productos en el mercado interno para los consumidores.

Así, en lugar de reducir los costos de las empresas estadounidenses, de dinamizar el mercado interno —lo que requeriría disminuir el endeudamiento de las familias y de las propias empresas— y de activar los indicadores económicos que permitirían el crecimiento de la economía de Estados Unidos, la elevación de los aranceles opera como un mecanismo que busca proteger la industria nacional y estimular la

inversión interna, bajo la expectativa de un redesarrollo estratégico orientado a “hacer grande a América nuevamente”.

Sin embargo, en la práctica, este mecanismo tiende a fracasar, ya que, en lugar de promover el desarrollo tecnológico necesario, acaba prolongando la supervivencia de una estructura productiva obsoleta, incapaz de producir localmente a costos inferiores a los de empresas que operan en escala global. Mediante el control artificial de precios, se intenta regular los flujos de oferta para inducir la compra de productos nacionales más caros en sustitución de los importados que serían baratos de no ser por las tarifas.

Incluso si los salarios fueran iguales en la producción nacional y en la externa en esos sectores, los productos importados seguirían siendo más baratos, porque los competidores extranjeros utilizan un capital constante más productivo, operan a mayor escala, cuentan con cadenas productivas integradas y presentan un menor costo unitario de capital por mercancía. En efecto, la competitividad externa no se explica principalmente por el costo del trabajo, sino por la superioridad sistémica de la organización del capital constante.

En el flujo de importaciones, el mecanismo de los aranceles reduce parcialmente el plusvalor extraordinario realizado por los países exportadores —ya sea mediante la reducción de precios o por la disminución del volumen exportado hacia Estados Unidos—, lo que los impulsa a buscar otros mercados. Sin embargo, el problema estructural permanece: la modernización del parque productivo estadounidense exige la importación de una amplia gama de bienes de capital que no se producen internamente, lo que limita de manera decisiva la eficacia de las guerras comerciales como estrategia para superar la crisis.

15.4. El problema estructural de Estados Unidos

Estados Unidos presenta una dependencia estructural de importaciones en sectores clave donde ha perdido competitividad o carece de producción nacional significativa. Las importaciones de bienes de consumo final representan entre el 25% y el 30% del total en los últimos años, mientras que las de bienes de capital alcanzan el 30-35% (BEA, 2025).

En 2024, las importaciones de bienes de capital llegaron a aproximadamente 969 mil millones de dólares, lo que supone cerca del 30% del total de importaciones de bienes (alrededor de 3,3 billones de dólares). Los bienes de consumo final también ocupan una porción relevante y contribuyen significativamente al déficit comercial.

El déficit crónico en la balanza comercial de bienes se acentuó en 2024, alcanzando un récord de 1,21 billones de dólares. Dentro de este, los bienes de consumo final y de capital son responsables de una parte sustancial: los bienes de consumo impulsaron cerca del 45% del déficit total, mientras que los bienes de capital contribuyeron con alrededor del 27% (aproximadamente 323 mil millones de dólares).

Esta vulnerabilidad se explica por la pérdida de competitividad global en sectores de productos finales y, especialmente, en bienes de capital —equipos duraderos como maquinaria e instrumentos industriales esenciales para la producción—. El modelo económico estadounidense, sustentado en un endeudamiento crónico y en el privilegio del dólar como moneda de reserva y de comercio mundial, ha

permitido financiar déficits comerciales persistentes durante décadas mediante la emisión de títulos del Tesoro.

Sin el estatus hegemónico del dólar, este modelo sería inviable, ya que no podría absorber importaciones masivas sin una producción interna competitiva en la economía real.

De hecho, la elevación de aranceles no resuelve estos problemas estructurales profundos: solo encarece los productos para los consumidores y empresas estadounidenses, sin revertir la desindustrialización ni recuperar la competitividad tecnológica en sectores básicos de consumo y producción.

16. DESMONETIZACIÓN EN LAS ECONOMÍAS COOPERATIVAS Y SOLIDARIAS

La expansión de la economía cooperativa organizada en Circuitos Económicos Solidarios puede ser fortalecida con la desmonetización de las transacciones económicas entre actores cooperativos.

16.1. El problema de la escasez monetaria

La escasez de dinero restringe el intercambio económico incluso cuando existe capacidad productiva ociosa y necesidades reales insatisfechas. Aunque cooperativas y comunidades puedan producir bienes y servicios demandados, la falta de medios monetarios impide su circulación y realización.

16.2. Una solución: sistemas de intercambio solidario desmonetizados

La expansión de la economía cooperativa y solidaria puede acelerarse en la transición mediante la progresiva desmonetización de los intercambios entre sus actores. Para ello, se proponen **Sistemas de Intercambio Solidario**, con registros en blockchain, basados en créditos de valor calculados —con márgenes de fluctuación controlados— según el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción y la circulación de los bienes y servicios intercambiados, como modalidad alternativa a las transacciones monetarias.

A través de plataformas digitales, las cooperativas colocan sus productos en circuitos económicos solidarios interconectados globalmente. Al hacerlo, reciben **créditos o puntos de intercambio** equivalentes al valor de los bienes ofrecidos, que pueden utilizar para obtener productos de cualquier otra cooperativa integrada al sistema. De este modo, el dinero se sustituye por un **sistema internacional de compensación no monetaria**.

Estas plataformas organizan la circulación de bienes y servicios mediante tres catálogos:

- **Catálogo de ventas:** transacciones monetarias tradicionales, limitadas por los ingresos salariales y por las transferencias estatales, entre otras fuentes, en el caso de las familias; y, en el caso de iniciativas y gobiernos, por los recursos disponibles para la adquisición.
- **Catálogo de trueques:** intercambios no monetarios mediante créditos de valor, según el trabajo socialmente necesario para la producción y la circulación, objetivado en los bienes y servicios intercambiados.

- **Catálogo de donaciones:** intercambios regulados entre el participante y la comunidad, según las necesidades y capacidades de ambos, con bienes y servicios ofrecidos libremente bajo una lógica de reciprocidad comunitaria.

Todas las transacciones se registran en blockchain, garantizando trazabilidad, transparencia y equilibrio del sistema. El desarrollo y la liberación de fuerzas económicas permite transitar progresivamente, en el ámbito de la circulación, de transacciones basadas en la compra y venta mediadas por dinero hacia transacciones basadas en el don, con registro de flujos materiales que preservan la retroalimentación entre consumo y producción mediante el propio catálogo y el control de inventarios.

16.3. Fundamentos teóricos y proyección histórica

Marx propuso el uso de certificados de trabajo como medio de intercambio en el socialismo. Los productos eran valorados en horas de trabajo socialmente necesario. Los productores recibían vales por su trabajo, que les permitían acceder a bienes equivalentes en almacenes sociales, descontada la contribución al fondo común.

Hoy, esta propuesta puede actualizarse mediante tecnologías blockchain, que permiten una gestión descentralizada y global de los intercambios cooperativos. La producción de la economía cooperativa, popular y solidaria puede circular entre comunidades de distintos países sin mediación monetaria, ampliando la escala y la eficiencia de los circuitos solidarios.

Al estar los circuitos económicos solidarios conectados globalmente por medio de plataformas digitales, los productos que ingresan —bajo demanda— en los catálogos de trueque de emporios solidarios en cualquier parte del mundo generan créditos de trueque para las cooperativas. Con ellos, las cooperativas pueden obtener bienes y servicios ofrecidos en cualquier punto de la misma red.

Los productos ingresados en los emporios operan como respaldo de los créditos emitidos. Cuando estos se utilizan en los emporios para el retiro de productos, son eliminados, garantizándose el equilibrio entre la oferta real de bienes y servicios y los créditos de trueque en el sistema de intercambio solidario.

16.4. Del intercambio por valor a la economía del don

Con el avance tecnológico, el aumento de la productividad y la liberación de las fuerzas productivas, la demanda de trabajo humano tiende a disminuir también en el ámbito cooperativo. Esto abre la posibilidad de una transición progresiva hacia una **economía del don**, en la que porciones crecientes de valores de uso (sean medios de consumo o medios de producción) se distribuyen sin mediación ni de dinero ni de créditos de trueque.

Las plataformas digitales basadas en tecnología blockchain permiten desmonetizar progresivamente el sistema de intercambio solidario y asegurar la realización del plusvalor en un sistema internacional de compensación no monetaria, que posibilita a las personas y a las empresas obtener bienes y servicios de cualquier parte del mundo.

En este modelo, las unidades productivas retiran bienes y servicios según sus necesidades y contribuyen al sistema según sus capacidades, reponiendo en el catálogo común un volumen de valor equivalente al que reciben, agregado por la productividad adicional y por los excedentes alcanzados. A medida que los

excedentes no vendidos son incorporados a este circuito, aumenta el volumen de bienes disponibles gratuitamente.

De este modo, por las propias leyes inmanentes del desarrollo de las fuerzas productivas, se configura una progresiva transición histórica **del socialismo —basado en el intercambio por valor— al comunismo —fundado en la economía del don.**

17. ECONOMÍA DEL DON Y COMUNISMO

17.1. Transición final del socialismo al comunismo

Aunque pueda parecer paradójico, las propias leyes inmanentes del desarrollo de las fuerzas de producción, intercambio y crédito —y la liberación de estas fuerzas por comunidades humanas conectadas en redes colaborativas— hacen posible la transición hacia economías del don. De hecho, las propias empresas capitalistas, impulsadas por estas mismas leyes, ya entregan gratuitamente al consumidor final volúmenes cada vez mayores de productos y servicios.

17.2. Entrega gratuita de productos por empresas capitalistas

La competencia entre los actores del capital —movida por las **leyes inmanentes de la producción y realización capitalista**— los obliga a reducir costos y precios, así como a entregar parte de sus productos de forma gratuita (degustaciones, usos limitados, versiones *freemium*) o a ofrecer bienes gratuitos financiados por publicidad.

Esta dinámica genera una paradoja capitalista: **expansión de ofertas para libre apropiación**, es decir, el aumento sostenido de valores de uso —digitales y tangibles— distribuidos gratuitamente. De hecho, dentro de las economías capitalistas, la cantidad de valores de uso —especialmente de naturaleza digital— distribuidos gratuitamente crece de forma acelerada. Ejemplos evidentes son las muestras gratis, YouTube, Facebook, plataformas de inteligencia artificial y otros servicios digitales.

Desde el punto de vista económico, el valor de este consumo gratuito es significativo — como se puede ver en la Tabla 7. Lo que es obtenido de manera gratuita por el consumidor final tiene costos de producción y distribución, y un valor económico real. Con base en estimaciones diversas se puede situar su magnitud entre el **11,68% y el 14,26% del PIB global**, un volumen superior al de sectores enteros como la agricultura mundial o la industria automotriz — como se puede ver en la Tabla 8.

Este fenómeno no es accidental: el desarrollo tecnológico — movido por las leyes inmanentes del capitalismo — engendra una disputa entre los actores del capital que obliga a la entrega gratuita de productos y servicios como mecanismo de competencia, captura de atención y valorización indirecta.

Considerando el conjunto de productos digitales legalmente accedidos y utilizados sin pago directo por los consumidores (plataformas como YouTube, Facebook, servicios de IA, entre otros), el valor de este consumo se estima, de manera muy conservadora, entre 3,2% y 4,2% del PIB global, cifra comparable o incluso superior a la producción de la industria farmacéutica o a la minería global, que ronda el 1,4% a 2,1% del PIB global. Otros estudios, considerando el excedente del consumidor (valor percibido de

bienestar) generado por estos servicios, estima esa cifra en torno al 6% del PIB de los países estudiados – equivalente a más de 2,5 billones de dólares anuales en una muestra de 13 naciones (COLLIS, 2023).

Tabla 7 – Valor Económico de los Productos y Servicios (Tangibles e Intangibles)
Entregados Gratuitamente por el Capitalismo en Relación al PIB Global (2024)

Categoría	Valor estimado 2024 (US\$ tri)	% del PIB global
Gasto en publicidad digital integrada a productos gratuitos	0,77	0,70%
Excedente del Consumidor en Plataformas Gratuitas	2,0 – 2,5	1,8 – 2,3%
Videoconferencia gratuita o con límite generoso	0,10 – 0,20	0,09 – 0,18%
Productividad de Herramientas de IA Gratuitas	0,5 – 1,0	0,45 – 0,91%
Economía del Creador (UGC gratuito con publicidad)	0,19	0,17%
Software Libre y Open Source (financiados por empresas)	8,0 – 9,0	7,3 – 8,2%
Degustación y muestras gratis (alimentos, cosméticos, perfumes, etc.)	0,20 – 0,35	0,18 – 0,32%
Contenido bajo licencias Creative Commons	0,032 – 0,055	0,03 – 0,05%
<i>Loss leaders</i> en comercio físico (arroz, pañales, leche, carne, etc.)	0,40 – 0,60	0,36 – 0,55%
Envío gratis en e-commerce	0,20 – 0,30	0,18 – 0,27%
TV abierta comercial (100% gratuita, 100% financiada por publicidad)	0,15 – 0,20	0,14 – 0,18%
Radio comercial (100% gratuita para el oyente)	0,09 – 0,12	0,08 – 0,11%
<i>Refill</i> libre + Wi-Fi gratis + regalos físicos + cupones permanentes	0,12 – 0,20	0,11 – 0,18%
Otros tangibles gratuitos (bolsitas, estacionamientos, carritos, etc.)	0,10 – 0,15	0,09 – 0,14%
TOTAL	12,85 – 15,63	11,68 – 14,26%

Fuente: Elaboración del autor, con base en: BUCHANAN, 2023; BRYNJOLFSSON et al, 2003; BRYNJOLFSSON et al, 2023; IDC, 2024; NIELSON, 2024; STATISTA, s.d.a; STATISTA, s.d.b; FUTURESOURCE CONSULTING, 2024; CORRIGAN et al, 2018; KOETSIER, 2025; DEAN, s.d; HOFFMANN et al, 2024; OSI, s.d.; OPTIMUM RETAILING, 2024; FORREST, s.d.; STATISTA, s.d.f; YAQUB, 2024; GRAND VIEW RESEARCH. 2024; CHIEF MARKETER, s.d; CHANDUKALA et al, 2017; GORE, 2025; STIHLER, 2023; UNCTAD, 2024; DE CREMER, 2023; GOLD et al, 2024; BANTON, 2025; SELLERSCOMMERCE, 2025; CAPITAL ONE SHOPPING, 2025; CAMPAIGN ASIA, 2024; McNALLY, 2024; HERREN, 2024; STATISTA. 2025; NIELSON, 2024; MARKETRON, 2024; INSIDERADIO, 2024; THE KRAZY COUPON LADY, s.d.; ZION, 2024. COWEN, 2025; FORTUNE BUSINESS INSIGHTS, 2025; MALDONADO, 2025; CHIEF MARKETER, s.d., BRYNJOLFSSON et al, 2019a; COLLIS, 2023. Margen de error estimada por intervalo de cobertura: ±35%

Tabla 8 – Consumo Gratuito vs. Sectores Tradicionales del PIB Global (2024)

Sector entero	Valor añadido bruto (US\$ tri)	% del PIB global
Toda la agricultura, ganadería y pesca mundial	4,8	4,4%
Industria automotriz global (vehículos + piezas)	3,1	2,8%
Industria farmacéutica global	1,5	1,4%
Toda la minería global	2,3	2,1%
Consumo gratuito (tangible + intangible)	12,85 – 15,63	11,68 – 14,26%

Fuente: Elaboración del Autor con base en: WORLD BANK, s.d.b; IEA, 2024; AUSTRIAN FEDERAL MINISTRY OF FINANCE, 2023; INDEX MUNDI, s.d.; STATISTA, s.d.e; PRECEDENCE RESEARCH, 2025. Margen de error por intervalo de cobertura: ±5% oficial y ±35% consumo gratuito.

En síntesis, el valor que las empresas capitalistas entregan gratuitamente cada año para captar y retener consumidores o monetizar indirectamente su atención ya supera al de sectores completos de la economía global. Esta tendencia, lejos de revertirse, se acelera, revelando que las propias leyes del capitalismo engendran, de manera contradictoria, formas crecientes de circulación basadas en el acceso gratuito y anticipan materialmente elementos de una economía del don.

En el proceso de transición, mediado por los Circuitos Económicos Solidarios (CES), esta entrega gratuita de valores de uso, entendida como una negatividad generada por la competencia de mercado, puede ser positivamente superada y conscientemente reapropiada y reorientada como don en relaciones de reciprocidad comunitaria. A través de las plataformas con tecnología blockchain y la gestión comunitaria autogestionada, los excedentes no vendidos pueden ser progresivamente incorporados al catálogo de donaciones. El aumento de la productividad, la reducción del tiempo de trabajo necesario y la expansión de la abundancia material permitirían transitar del intercambio por valor hacia la distribución según las necesidades.

Aquí, la gratuidad no es un señuelo para la captura de valor o atención (como en el capitalismo), sino la expresión de una reciprocidad social y de una ética comunitaria. Es la vía para la realización plena del bien-vivir, donde el libre desarrollo de cada individuo y de cada comunidad se convierte en el fin y el medio del proceso económico.

CONCLUSIÓN GENERAL

La crisis actual no es coyuntural, sino estructural: deriva de las leyes inmanentes de la propia producción capitalista. El desarrollo de la automatización, con la robótica y la inteligencia artificial, sustituyendo el trabajo vivo de manera amplia y generalizada, vuelve inviable la reproducción del sistema basado en el salario como principal mecanismo de distribución. Frente a ello, el capitalismo en crisis se ve obligado a adoptar formas parciales de socialización del valor: expansión de fondos públicos, políticas de

transferencia de renta, apoyo a economías solidarias de subsistencia, ingreso básico y nuevas formas asociativas.

Los países que fortalecen mecanismos de distribución del ingreso y consolidan sectores cooperativos, solidarios y públicos logran preservar una demanda solvente y sostenida, expanden la inversión y aumentan su resiliencia sistémica. En este marco, una estrategia que acelera la transición consiste en la organización de Circuitos Económicos Solidarios (CES) integrados en redes colaborativas, con una desmonetización progresiva de los intercambios solidarios mediante plataformas digitales globales y el empleo de tecnologías blockchain. La transición económica hacia el socialismo —entendida como socialización de la producción, la circulación, el crédito y la apropiación del valor— no es un horizonte abstracto, sino un proceso ya en curso. La salida estructural de la crisis pasa por el papel central de la economía pública, popular, solidaria y cooperativa en la transición sistémica.

Desde el punto de vista de las leyes inmanentes de la producción capitalista, lo que se observa hoy es una tendencia objetiva de transición del capitalismo al socialismo, impulsada por la crisis del modo de producción. Este fenómeno se expresa de manera paradigmática en el caso de los Estados Unidos.

Cuanto más rápidamente las economías capitalistas adopten mecanismos de redistribución de ingresos para activar el consumo de las capas más empobrecidas, y cuanto más fortalezcan sus sectores cooperativos, solidarios, sociales y públicos, más rápidamente podrán salir de la crisis y avanzar en la transición hacia una economía asociativa y solidaria.

Por otra parte, el proceso contemporáneo —mediante el cual volúmenes crecientes de valores de uso comienzan a circular para su apropiación gratuita dentro del propio capitalismo— anticipa materialmente, aunque de forma contradictoria, negativa y subordinada a la lógica de la valorización del capital, algunos aspectos de una economía del don. En los Circuitos Económicos Solidarios, esta tendencia puede ser reapropiada conscientemente y reorientada positivamente de manera no mercantil: la elevación de la productividad, la reducción del tiempo de trabajo necesario y la ampliación de excedentes no vendidos permiten que una parte creciente de la producción sea sustraída de la lógica monetaria y redistribuida según necesidades socialmente determinadas.

A diferencia del capitalismo, donde la gratuidad opera como instrumento de competencia y captura de valor, en los CES la gratuidad se funda en la autogestión comunitaria y en la reciprocidad social, articulando producción, circulación y consumo sin mediación monetaria. De este modo, por la expansión de las fuerzas productivas y por las leyes inmanentes de la producción y circulación solidarias, se abre la posibilidad histórica de una transición efectiva del socialismo —aún regulado por formas de equivalencia del valor— hacia el comunismo, entendido como un sistema de reproducción social en el que el acceso a los bienes se organiza crecientemente según la articulación entre las capacidades de producir y las necesidades de consumir, orientada al bien-vivir de todos, asegurando el libre desarrollo de las individualidades y de las comunidades humanas, en un proceso continuo de liberación comunal.

REFERENCIAS, FUENTES DE DADOS Y CONCEPTOS

AGWAY INCORPORATED. **Agway Cooperator**, v. 28–30. s.l.: Agway Incorporated, 1992. Disponible en: https://www.google.com.br/books/edition/Agway_Cooperator/MEw9AAAAAYAAJ. Consultado el: 14 dic. 2025.

ANHEIER, H. K. **Comparative research on nonprofit organizations and sectors: looking back and looking forward**. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, v. 34, p. 1115-1121, 2023. DOI: 10.1007/s11266-023-00608-5. Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11266-023-00608-5>. Consultado el: 14 dic. 2025.

AUSTRIAN FEDERAL MINISTRY OF FINANCE. **World Mining Data 2023**. Viena, 2023. Disponible en: <https://www.world-mining-data.info/wmd/downloads/PDF/WMD2023.pdf>. Consultado el: 14 dic. 2025.

BANTON, Caroline. **How the Loss Leader Strategy Attracts Customers and Boosts Retail Sales**. *Investopedia*, 07 set. 2025. Disponible en: <https://www.investopedia.com/terms/l/lossleader.asp>. Consultado el: 14 dic. 2025.

BEA – BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. **U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2024**. Washington, DC, 7 fev. 2025. Disponible en: <https://www.bea.gov/news/2025/us-international-trade-goods-and-services-december-and-annual-2024> . Consultado el: 15 out. 2024.

BRYNJOLFSSON, E.; COLLINSON, A.; EGGERS, F. **Using massive online choice experiments to measure changes in well-being**. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, v. 116, n. 15, p. 7250-7255, 2019a. DOI: 10.1073/pnas.1815663116. Disponible en: <https://www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.1815663116> . Consultado el: 14 dic. 2025.

BRYNJOLFSSON, Erik; HU, Yu (Jeffrey); SMITH, Michael D. **Consumer surplus in the digital economy: estimating the value of increased product variety at online booksellers**. *Management Science*, v. 49, n. 11, p. 1580–1596, nov. 2003. DOI: 10.1287/mnsc.49.11.1580.20580. Disponible en: <https://pubsonline.informs.org/doi/10.1287/mnsc.49.11.1580.20580>. Consultado el: 14 dic. 2025.

BRYNJOLFSSON, Erik; KIM, Seon Tae; OH, Joo Hee. **The Attention Economy: Measuring the Value of Free Goods on the Internet**. *Information Systems Research*, [S. l.], 31 aug 2023. Disponible en: <https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/publications/attention-economy-measuring-value-free-goods-internet> DOI: <https://doi.org/10.1287/isre.2021.0153> Consultado el: 14 dic. 2025.

BRYNJOLFSSON, ERIK; COLLIS, AVINASH; DIEWERT, W. ERWIN; EGGERS, FELIX; FOX, KEVIN J. **GDP-B: Accounting for the Value of New and Free Goods**. 2019b. *American Economic Journal: Macroeconomics* 17 (4): 312–44. DOI: 10.1257/mac.20210319. Disponible en: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mac.20210319> y https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3356697. Consultado el: 14 dic. 2025.

BUCHANAN, Naomi. **Productivity gains from AI to boost economic growth in 2024 and beyond**. *Investopedia*, 18 dez. 2023. Disponible en: <https://www.investopedia.com/productivity-gains-from-ai-to-boost-economic-growth-in-2024-and-beyond-8403942>. Consultado el: 14 dic. 2025.

CAMPAIGN ASIA. **Global ad spend to hit \$1.08 trillion in 2024 as digital and TV grow: WARC**. 29 nov 2024. Disponible en: <https://www.campaignasia.com/article/global-ad-spend-to-hit-1-08-trillion-in-2024-as-digital-and-tv-grow-war/499631> . Consultado el: 14 dic. 2025

CAPITAL ONE SHOPPING. **Free Shipping Statistics (2025): How Important Is It to Consumers?** Last updated 3 June 2025. Disponible en: <https://capitaloneshopping.com/research/free-shipping-statistics/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

CECCHETTI, Stephen G.; MOHANTY, M. S.; ZAMPOLLI, Fabrizio. **The real effects of debt**. Basel: Bank for International Settlements, set. 2011. (BIS Working Papers, n. 352). Disponible en: <https://www.bis.org/publ/work352.pdf> . Consultado el: 14 dic. 2025.

CEIC DATA. **China government expenditure: pension and social welfare (PS)**. Shanghai: CEIC Data, s.d. Disponible en: <https://www.ceicdata.com/en/china/government-expenditure-by-other-category/government-expenditure-pension-and-social-welfare-ps>. Consultado el: 14 dic. 2025.

CHANDUKALA, Sandeep R.; DOTSON, Jeffrey P.; LIU, Qing. **An assessment of when, where and under what conditions in-store sampling is most effective**. *Journal of Retailing*, v. 93, n. 4, p. 493–506, dez. 2017. DOI: 10.1016/j.jretai.2017.07.002. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022435917300544>. Consultado el: 14 dic. 2025.

CHIEF MARKETER. **Product sampling: \$1.2 billion insights**. s.l.: Chief Marketer, s.d. Disponible en: <https://www.chiefmarketer.com/product-sampling1-2-billion/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

COLLIS, Aninash. **Digital Goods Generate More Than \$2.5 Trillion in Consumer Welfare a Year**. Heinz College — Carnegie Mellon University, 2023. Disponible en: <https://www.heinz.cmu.edu/media/2023/November/digital-goods-generate-more-than-2.5-trillion-in-consumer-welfare-a-year>. Consultado el: 14 dic. 2025.

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO. **China tem o 2º PIB do planeta e quase 200 mil cooperativas**. Brasília, 2024. Disponible en: <https://cooperativismodecredito.coop.br/2024/06/china-tem-o-2o-pib-do-planeta-e-quase-200-mil-cooperativas-de-todos-os-tipos/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

COOPS4DEV. **India – cooperative development**. Bruxelas, s.d. Disponible en: <https://coops4dev.coop/en/4devasia/india>. Consultado el: 14 dic. 2025.

CORRIGAN, Jay R.; ALHABASH, Saleem; ROUSU, Matthew; CASH, Sean B. **How much is social media worth? Estimating the value of Facebook by paying users to stop using it**. *PLOS ONE*, San Francisco, v. 13, n. 12, e0207101, 19 dez. 2018. DOI: 10.1371/journal.pone.0207101. Disponible en: <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0207101>. Consultado el: 14 dic. 2025.

COWEN, Tyler. **The consumer surplus from AI**. Marginal Revolution, 7 ago. 2025. Disponible en: <https://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2025/08/the-consumer-surplus-from-ai.html>. Consultado el: 14 dic. 2025

DE CREMER, David; MORINI BIANZINO, Nicola; FALK, Ben. **How Generative AI Could Disrupt Creative Work**. Harvard Business Review, 13 abr. 2023. Disponible en: <https://hbr.org/2023/04/how-generative-ai-could-disrupt-creative-work>. Consultado el: 14 dic. 2025.

DEAN, Emily. **UGC statistics**. s.l.: Whop, s.d. Disponible en: <https://whop.com/blog/ugc-statistics/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

DOBBS, Richard; WOETZEL, Lola; LUND, Susan; MUTAFCHIEVA, Mina. **Debt and (not much) deleveraging**. New York: McKinsey Global Institute, 2018. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/debt-and-not-much-deleveraging>. Consultado el: 14 dic. 2025.

ELGIN, CEYHUN; KOSE, M. AYHAN; OHNSORGE, FRANZISKA; YU, SHU. **Understanding Informality**. London: Centre for Economic Policy Research, 2021. (Discussion Paper, n. DP16497). [fuente de datos: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/37511318c092e6fd4ca3c60f0af0bea3-0350012021/related/informal-economy-database.xlsx>]. Disponible en: <https://cepr.org/publications/dp16497>. Consultado el: 14 dic. 2025.

EU SME CENTRE. **SME policy environment report: 2025 update**. Beijing: EU SME Centre, 2025. Disponible en: <https://www.eusmecentre.org.cn/publications/sme-policy-environment-report-2025-update/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

EUROPEAN COMMISSION. **Eurostat databrowser: Government expenditure on social protection, total (% of GDP) (tps00103)**. Luxemburgo: Eurostat, s.d.a Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00103/default/table?lang=en>. Consultado el: 14 dic. 2025.

EUROPEAN COMMISSION. **Expenditure on pensions accounted for 12.7% of the EU's GDP in 1999**. Bruxelas: European Commission, 25 abr. 2002. (STAT/02/50). Disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/stat_02_50. Consultado el: 14 dic. 2025.

EUROPEAN COMMISSION. **Social protection statistics – pension expenditure and pension beneficiaries**. Luxemburgo: Eurostat, s.d.b Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Social_protection_statistics_-_pension_expenditure_and_pension_beneficiaries. Consultado el: 14 dic. 2025.

FANG, Han; FENG, Wei. **The impact of pension funds on asset prices and capital accumulation**. Philadelphia: Wharton Pension Research Council, University of Pennsylvania, 2019. (Working Paper, n. 2019-6). Disponible en: <https://pensionresearchcouncil.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2019/03/WP-2019-6-Fang-and-Feng.pdf>. Consultado el: 14 dic. 2025

FORREST, Tim. **Food sampling marketing strategy**. s.l.: Tim Forrest, s.d. Disponible en: <https://www.timforrest.com/food-sampling-marketing-strategy/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

FORTUNE BUSINESS INSIGHTS. **Video Conferencing Market Size, Share & Industry Analysis [...], 2025-2032**. 24 nov 2025. Disponible en: <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/video-conferencing-market-100293>. Consultado el: 14 dic. 2025.

FORTUNE. **Fortune Global 500: the largest companies in the world by revenue**. New York: Fortune, 2024. Disponible en: <https://fortune.com/ranking/global500/2023/search/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

FRED – FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS. **Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for United States (LABSHPUSA156NRUG)**. St. Louis: FRED – Federal Reserve Economic Data, s.d.a Disponible en: <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPUSA156NRUG> . Consultado el: 14 dic. 2025.

FRED – FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS. **Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for China (LABSHPCNA156NRUG)**. St. Louis: FRED – Federal Reserve Economic Data, s.d.b Disponible en: <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPCNA156NRUG> . Consultado el: 14 dic. 2025.

FRED – FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS. **Private Nonfarm Business Sector: Labor Share (MPU4910141)**. St. Louis: FRED – Federal Reserve Economic Data, s.d.c Disponible en: <https://fred.stlouisfed.org/series/MPU4910141> . Consultado el: 14 dic. 2025.

FUTURESOURCE CONSULTING. **Global video conferencing market grows to \$5.1 billion in 2024**. London: Futuresource Consulting, 19 dez. 2024. Disponible en: <https://www.futuresource-consulting.com/the-source/industry-pulse/global-video-conferencing-market-grows-to-51-billion-in-2024/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

GOLD, Natalie; CORNEL, Pieter; ZHUO, Shi; THORNTON, Katie; RIDDLE, Rupert; MCPHEDRAN, Robert. **Exploring the impact of giving free food samples and loyalty cards on sustainable food choices: a stepped wedge trial in workplace food outlets**. *International Journal of Market Research*, v. 66, n. 5, p. 650–673, 2024. DOI: 10.1177/14707853241264242. Disponible en: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/14707853241264242>. Consultado el: 14 dic. 2025.

GORE, Anushka. **Promotional products market analysis 2025**. s.l.: Cognitive Market Research, out. 2025. Disponible en: <https://www.cognitivemarketresearch.com/promotional-products-market-report>. Consultado el: 14 dic. 2025.

GRAND VIEW RESEARCH. **Promotional products procurement intelligence report**. San Francisco: Grand View Research, jul 2024. Disponible en: <https://www.grandviewresearch.com/pipeline/promotional-products-procurement-intelligence-report>. Consultado el: 14 dic. 2025.

HERREN, Parker. **What primetime TV ads cost in the 2024-25 season**. *Ad Age*, [S.l.], 04 nov 2024. Disponible en: <https://adage.com/article/media/tv-commercial-prices-primetime-advertising-costs-2024-2025/2589571/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

HOFFMANN, Manuel; NAGLE, Frank; ZHOU, Yanuo. **The value of open source software**. Boston: Harvard Business School, 2024. 42 p. (HBS Working Paper Series). Disponible en: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=65230>. Consultado el: 14 dic. 2025.

HUANG, Tianlei; VÉRON, Nicolas. **China's state vs. private company tracker: which sector dominates?** Washington, DC: Peterson Institute for International Economics (PIIE), 27 jul. 2023. Disponible en: <https://www.piie.com/research/piie-charts/2023/chinas-state-vs-private-company-tracker-which-sector-dominates>. Consultado el: 14 dic. 2025.

ICA – INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE; EURICSE – EUROPEAN RESEARCH INSTITUTE ON COOPERATIVE AND SOCIAL ENTERPRISES. **World Cooperative Monitor 2023: top 300 ranking.** Brussels: ICA; Trento: Euricse, 2024. Disponible en: <https://ica.coop/en/newsroom/news/world-cooperative-monitor-2023-top-300-ranking-released-focus-cooperative-member>. Consultado el: 14 dic. 2025.

ICA – INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE; EURICSE. **World Cooperative Monitor 2025: Executive Summary.** Bruxelas: ICA, 2025a. Disponible en: https://monitor.coop/sites/default/files/2025-10/wcm_executive_summary_2025_esp.pdf. Consultado el: 14 dic. 2025.

ICA – INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE; EURICSE. **World Cooperative Monitor 2025.** Bruxelas: ICA, 2025b. Disponible en: <https://monitor.coop/en>. Consultado el: 14 dic. 2025.

ICA – INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE. **World Cooperative Monitor 2023: Top 300 ranking.** Bruxelas: ICA, 2023. Disponible en: <https://ica.coop/en/newsroom/news/world-cooperative-monitor-2023-top-300-ranking-released-focus-cooperative-member>. Consultado el: 14 dic. 2025.

IEA – INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. **The global car industry in context.** Paris, 2024. Disponible en: <https://www.iea.org/reports/what-next-for-the-global-car-industry/the-global-car-industry-in-context>. Consultado el: 14 dic. 2025.

IDC – INTERNATIONAL DATA CORPORATION. **Artificial Intelligence Will Contribute \$19.9 Trillion to the Global Economy through 2030 and Drive 3.5% of Global GDP in 2030.** Needham, Mass., 17 set. 2024. Disponible en: <https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS52600524> . Consultado el: 14 dic. 2025.

IIF – INSTITUTE OF INTERNATIONAL FINANCE. **Global Debt Monitor: Politics, Policy, and Debt Markets – What to Watch in 2024.** February 21, 2024. Disponible en: https://www.iif.com/portals/0/Files/content/Global%20Debt%20Monitor_Feb2024_vf.pdf . Consultado el: 14 dic. 2025.

IIF – INSTITUTE OF INTERNATIONAL FINANCE. **Global Debt Monitor: Return of the Bond Vigilantes – Dangerous Dynamics in Debt Markets.** February 2025. Disponible en: https://www.iif.com/portals/0/Files/content/Global%20Debt%20Monitor_February2025_vf.pdf . Consultado el: 14 dic. 2025.

ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. **ILOSTAT Data Explorer: SDG_1041_NOC_RT_A – Labour income share as percent of GDP.** Ginebra: ILO, s.d. Disponible en: https://rshiny.ilo.org/dataexplorer15/?lang=en&segment=indicator&id=SDG_1041_NOC_RT_A. Consultado el: 14 dic. 2025.

ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. **ILOSTAT Data Explorer.** Ginebra: ILO, abril 2016. Nota de investigación preparada por Cuntao Xia, bajo la supervisión de Sukti Dasgupta, con contribuciones de Malte Luebker *et al.* Disponible en: <https://www.ilo.org/media/432931/download>. Consultado el: 14 dic. 2025.

ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. **Statistics on the informal economy**. Geneva: ILO, 2024. Disponível em: https://ilostat.ilo.org/topics/informality/#elementor-toc__heading-anchor-1. Consultado em: 14 dic. 2025.

ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. **Women and men in the informal economy: a statistical update**. Geneva: ILO, 2023. 141 p. Disponível em: https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@ed_protect/@protrav/@travail/documents/publication/wcms_869188.pdf. Consultado em: 14 out. 2024.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Global Debt Database (GDD)**. Washington, DC: IMF, s.d.a. Disponível em: <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/GDD>. Consultado em: 14 dic. 2025.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **2025 Global Debt Monitor**. Washington, D.C.: IMF, set. 2025a. Disponível em: <https://www.imf.org/external/datamapper/GDD/2025%20Global%20Debt%20Monitor.pdf>. Consultado em: 14 dic. 2025.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **General government gross debt . 2025**. Washington, D.C.: IMF DataMapper. 2025b. Disponível em: https://www.imf.org/external/datamapper/GGXWDG_NGDP@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD. Consultado em: 14 dic. 2025.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Global Debt Monitor 2024**. Washington, DC: IMF, 2024. Elaborado por Marcos Poplawski-Ribeiro et al., sob a orientação de Davide Furceri e Vitor Gaspar. Disponível em: <https://www.imf.org/external/datamapper/GDD/2024%20Global%20Debt%20Monitor.pdf>. Consultado em: 14 dic. 2025.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **IMF data**. Washington, DC: IMF, s.d.b. Disponível em: <https://www.imf.org/en/data>. Consultado em: 14 dic. 2025.

INDEPENDENT SECTOR. **2024 Health of the U.S. Nonprofit Sector: annual review**. [S.l.]: Independent Sector, 2024. Disponível em: https://independentsector.org/wp-content/uploads/2024/12/annual-health-report-dec2024_v4.pdf. Consultado em: 14 dic. 2025.

INDEPENDENT SECTOR. **Health of the U.S. Nonprofit Sector: annual review**. [S.l.]: Independent Sector, 2023. Disponível em: <https://independentsector.org/wp-content/uploads/2023/11/2023-Health-of-the-U.S.-Nonprofit-Sector-Annual-Review.pdf>. Consultado em: 14 dic. 2025.

INDEX MUNDI. **Commodities Prices, Charts and Data**. s.d. Disponível em: <https://www.indexmundi.com/commodities/>. Consultado em: 14 dic. 2025.

INSIDERADIO. **2024 Will Hold ‘Plenty of Opportunity’ for Radio**. 30 jan 2024. Disponível em: https://www.insideradio.com/free/2024-will-hold-plenty-of-opportunity-for-radio/article_c1ed19d2-bf41-11ee-bb95-bbd9dfe8b235.html. Consultado em: 14 dic. 2025.

JOHNS HOPKINS CENTER FOR CIVIL SOCIETY STUDIES. **Comparative data tables 2017**. Baltimore: Johns Hopkins University, 2021. Disponível em:

https://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2021/11/Comparative-Data-Tables-2017_11.4.2021.pdf. Consultado el: 14 dic. 2025.

KOETSIER, John. **Creator economy: what you need to know about the creator economy in 2024**. Singular, 2025. Disponible en: <https://www.singular.net/blog/creator-economy/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

LAO NEWS AGENCY (KPL). **News Bulletin, eds. 110–130**. s.l.: Lao News Agency (KPL), 2001. Disponible en: https://www.google.com.br/books/edition/News_Bulletin/KzRPAQAAMAAJ. Consultado el: 14 dic. 2025.

LOMBARDI, Marco; MOHANTY, Madhusudan; SHIM, Ilhyock. **The real effects of household debt in the short and long run**. Basel: Bank for International Settlements, 2023. (BIS Working Papers, n. 607). Disponible en: <https://www.bis.org/publ/work607.pdf>. Consultado el: 14 dic. 2025.

MALDONADO, Jhon Fernando. **75 Creator Economy Statistics Every Marketer Needs in 2025**. inBeat Agency, 10 jun. 2025. Disponible en: <https://inbeat.agency/blog/creator-economy-statistics>. Consultado el: 14 dic. 2025.

MALOUCHE, M. *et al.* **The business of the state**. Washington, DC: World Bank, 2023. Disponible en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099025011282357844/pdf/IDU06292f8750d6f10488b0b4af0bc626733838c.pdf>. Consultado el: 14 dic. 2025.

MARKETRON. **2024 Radio Revenue Outlook**. Marketron, 2024. Disponible en: <https://www.marketron.com/2024outlook/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

MARX, Karl. **Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie**. Dritter Band. In: MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. *Marx-Engels Werke (MEW)*. Berlín: Dietz Verlag, 1964. v. 25, p. 401–402.

MARX, Karl. **Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie**. Erster Band. In: MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. *Marx-Engels Werke (MEW)*. Berlín: Dietz Verlag, 1962. v. 23, p. 790.

MCKINSEY & COMPANY. **A Decade After the Global Financial Crisis: What Has and Hasn't Changed**. McKinsey Global Institute, 2018. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/A%20decade%20after%20the%20global%20financial%20crisis%20What%20has%20and%20hasnt%20changed/MGI-Briefing-A-decade-after-the-global-financial-crisis-What-has-and-hasnt-changed.ashx>. Consultado el: 14 dic. 2025.

McNALLY, V. **Global Ad Revenue Cracks The \$1 Trillion Dollar Mark In 2024**. *AdExchanger*, 08 dez. 2024. Disponible en: <https://www.adexchanger.com/marketers/global-ad-revenue-cracks-the-1-trillion-dollar-mark-in-2024/>. Consultado el: 14 dic. 2025

MUNDOCOOP. **China tem o 2º PIB do planeta e quase 200 mil cooperativas**. Curitiba, 2024. Disponible en: <https://mundocoop.com.br/destaques-da-revista/palavra-do-tejon/china-tem-o-2o-pib-do-planeta-e-quase-200-mil-cooperativas-de-todos-os-tipos/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

NIELSON, Justin. **Radio/TV station annual outlook, 2024**. Washington, DC: S&P Global, 16 out. 2024. Disponível em: <https://www.spglobal.com/market-intelligence/en/news-insights/research/radio-tv-station-annual-outlook-2024> . Consultado el: 14 dic. 2025.

OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Ownership and governance of state-owned enterprises 2024**. Paris: OECD, 2024. DOI: 10.1787/395c9956-en. Disponível em: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/06/ownership-and-governance-of-state-owned-enterprises-2024_136e9151/395c9956-en.pdf. Consultado el: 14 dic. 2025. (p. 16 contém tabela importante).

OPTIMUM RETAILING. **Global retail trends shaping 2024 and beyond**. s.l.: Optimum Retailing, 2024. Disponível em: <https://optimumretailing.com/global-retail-trends-shaping-2024-and-beyond/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

OSI – OPEN SOURCE INITIATIVE. **Open Source licenses: The cornerstone of an 8.8 trillion dollar industry**. Open Source Initiative, s.d. Disponível em: <https://opensource.org/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

PORTAL DO COOPERATIVISMO FINANCEIRO. **Expressão mundial das cooperativas de crédito**. 17 ago. 2025. Disponível em: <https://cooperativismodecredito.coop.br/cenario-mundial/expressao-mundial/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

PRAKASH, Daman. **JA Japan Agricultural Cooperatives: Characteristics of Agriculture, Agricultural Cooperatives, and Rural Communities in Japan : Then and Now**. Índia: International Cooperative Alliance, 1999. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/JA_Japan_Agricultural_Cooperatives/rUztAAAAMAAJ. Consultado el: 14 dic. 2025.

PRECEDENCE RESEARCH. **Pharmaceutical Market Size, Share & Trends Analysis Report by Type, by Application, by Region, and Segment Forecasts, 2025–2034**. Last Updated: 20 Nov 2025. Disponível em: <https://www.precedenceresearch.com/pharmaceutical-market> . Consultado el: 14 dic. 2025.

PUBLICATIONS OFFICE OF THE EUROPEAN UNION. **Annual report on European SMEs 2022/2023**. Luxembourg: Publications Office of the EU, 2023. DOI: 10.2826/69827. Disponível em: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/12f499c0-461d-11ee-92e3-01aa75ed71a1/language-en>. Consultado el: 14 dic. 2025.

SELLERSCOMMERCE. **15 important free shipping statistics in eCommerce (2025)**. SellersCommerce, 13 mai. 2025. Disponível em: <https://www.sellerscommerce.com/blog/free-shipping-statistics/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

SOCIALIST CHINA. **Cooperatives in China: current status and prospects for significant growth**. Londres, 2024. Disponível em: <https://socialistchina.org/2024/05/08/cooperatives-in-china-current-status-and-prospects-for-significant-growth/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

SOMOS COOPERATIVISMO. **Dados do Cooperativismo Brasileiro - Anuário coop 2025**. Brasília, s.d. Disponível em: <https://somoscooperativismo.coop.br/anuario> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Advertising revenues of digital pure player media owners worldwide in 2024 and 2025.**

Hamburgo: Statista, s.d.a Disponible en: <https://www.statista.com/statistics/237974/online-advertising-spending-worldwide/> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Advertising spending worldwide from 2000 to 2024.** Hamburgo: Statista, s.d.b Disponible en:

<https://www.statista.com/statistics/1174981/advertising-expenditure-worldwide/> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Advertising spending worldwide from 2022 to 2024.** Hamburgo: Statista, s.d.c Disponible en:

<https://www.statista.com/statistics/272850/global-advertising-forecast/> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Social security outlays as a percentage of GDP in the United States from 2000 to 2024 with a forecast to 2035.** Hamburg: Statista, s.d.d Disponible en:

<https://www.statista.com/statistics/217654/outlays-for-social-security-and-forecast-in-the-us-as-a-percentage-of-the-gdp/> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Pharmaceuticals - Worldwide.** Hamburgo Statista, s.d.e Disponible en:

<https://www.statista.com/outlook/hmo/pharmaceuticals/worldwide> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Product placement marketing worldwide – statistics & facts.** Hamburgo: Statista, s.d.f

Disponible en: <https://www.statista.com/topics/10118/product-placement-worldwide/#topicOverview> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Public pension expenditure in China as a share of GDP from 2014 to 2024.** Hamburgo: Statista,

s.d.g Disponible en: <https://www.statista.com/statistics/251650/public-pension-expenditure-in-china-as-a-share-of-gdp/> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STATISTA. **Radio advertising revenue in the United States and Canada in 2024 and 2028.** Statista, 2025.

[Published by J. G. Navarro, Nov 28, 2025] Disponible en:

<https://www.statista.com/statistics/272412/radio-advertising-expenditure-in-the-us/> . Consultado el: 14 dic. 2025.

STIHLER, Catherine. **State of the Commons 2022.** s.l.: Creative Commons, 11 abr. 2023. Disponible en:

<https://creativecommons.org/2023/04/11/state-of-the-commons-2022/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

SUEPPEL, Ralph. **Unproductive debt.** Londres: Macrosynergy, 4 jan. 2020. Disponible en:

<https://macrosynergy.com/research/unproductive-debt/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

THE KRAZY COUPON LADY. **Starbucks coupons and deals.** s.l., s.d. Disponible en:

<https://thekrazycouponlady.com/coupons-for/starbucks>. Consultado el: 14 dic. 2025

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION. **2023 small business profile.** Washington, DC: SBA, Office of

Advocacy, 2023a. Disponible en: <https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2023/11/2023-Small-Business-Economic-Profile-US.pdf>. Consultado el: 14 dic. 2025.

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION. **2023 small business profiles for the states, territories, and**

nation. Washington, DC: SBA, Office of Advocacy, 2023b. Disponible en:

<https://advocacy.sba.gov/2023/11/14/2023-small-business-profiles-for-the-states-territories-and-nation/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **BRICS investment report**. Geneva: UNCTAD, 2023. Disponible en: https://unctad.org/system/files/official-document/diae2023d1_en.pdf. Consultado el: 14 dic. 2025.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Creative economy outlook 2024**. Geneva: UNCTAD, 2024. Disponible en: <https://unctad.org/publication/creative-economy-outlook-2024>. Consultado el: 14 dic. 2025.

U.S. CENSUS BUREAU; U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. **U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2024**. Washington, D.C., 5 feb. 2025. Disponible en: <https://www.bea.gov/sites/default/files/2025-02/trad1224.p>. Consultado el: 14 dic. 2025.

USDA – UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE, Economic Research Service. **Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP): Key Statistics and Research**. Washington, DC: USDA, s.d. Disponible en: <https://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/supplemental-nutrition-assistance-program-snap/key-statistics-and-research>. Consultado el: 14 dic. 2025.

WEKSLER, Guido. **Series de salario en China: 1990–2019: fuentes de información, características y tendencias comparadas**. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), 2023. (Documentos de Trabajo, n. 29). ISBN 978-950-29-2007-8. Disponible en: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/311632/1/1915265916.pdf>. Consultado el: 14 dic. 2025.

WORLD BANK. **Population, total (SP.POP.TOTL)**. s.d.a. Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicador/SP.POP.TOTL>. Consultado el: 14 dic. 2025.

WORLD BANK. **Agriculture, forestry, and fishing, value added (% of GDP)**. Washington, DC, s.d.b. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.AGR.TOTL.ZS>. Consultado el: 14 dic. 2025.

WORLD BANK. **Informal economy database**. Washington, DC: World Bank, 2024. Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/research/brief/informal-economy-database>. Consultado el: 14 dic. 2025.

WORLD BANK. **New report reveals large presence of state-owned businesses in competitive sectors in developing countries**. Washington, DC: World Bank, 28 nov. 2023. (Press Release No. 2024/034/EFI). Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2023/11/28/new-report-reveals-large-presence-of-state-owned-businesses-in-competitive-sectors-in-developing-countries>. Consultado el: 14 dic. 2025.

WORLD BANK. **Small and medium enterprises (SMEs) finance**. Washington, DC: World Bank, 2025. Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>. Consultado el: 14 dic. 2025.

WORLD ECONOMICS. **Informal economy size**. London: World Economics, [s.d.]. Disponible en: <https://www.worldeconomics.com/Informal-Economy/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

YAQUB, M. **Promotional product statistics**. s.l.: BusinessDasher, 26 OCT 2024. Disponible en: <https://www.businessdasher.com/promotional-product-statistics/>. Consultado el: 14 dic. 2025.

ZHANG, Chunlin. **How Much Do State-Owned Enterprises Contribute to China's GDP and Employment?** Washington, DC: World Bank, 15 jul. 2019. Disponible en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/449701565248091726/pdf/How-Much-Do-State-Owned-Enterprises-Contribute-to-China-s-GDP-and-Employment.pdf>. Consultado el: 14 dic. 2025.

ZION MARKET RESEARCH. **Reusable Shopping Bag Market Size, Share, Trends, Growth 2032.** 2024. Disponible en: <https://www.zionmarketresearch.com/report/reusable-shopping-bag-market>. Consultado el: 14 dic. 2025.