



mundosplurales

Revista Latinoamericana de Políticas y Acción Pública
Volumen 6, Número 2 - noviembre 2019



FLACSO
ECUADOR



mundosplurales

Revista Latinoamericana de Políticas y Acción Pública

Volumen 6, Número 2, noviembre 2019

Editores

Betty Espinosa (FLACSO Ecuador)

André-Noël Roth (Universidad Nacional de Colombia)

William F. Waters (Universidad San Francisco de Quito, Ecuador)

Comité Editorial

Guillermo Baquero (European School ESMT, Alemania)

Eduardo Bedoya (Pontificia Universidad Católica del Perú)

Robert Cobbaut (Universidad de Lovaina)

Renato Dagnino (Universidad de Campinas)

Jean De Munck (Universidad de Lovaina)

Rolando Franco (FLACSO Chile)

Ana María Goetschel (FLACSO Ecuador)

Gloria Molina (Universidad de Antioquia)

Leopoldo Múnera (Universidad Nacional de Colombia)

María Dolores París (El Colegio de la Frontera Norte)

Myriam Paredes (FLACSO Ecuador)

Thomas Périlleux (Universidad de Lovaina)

Geoffrey Pleyers (Universidad de Lovaina)

David Post (Pennsylvania State University)

Marcela Pronko (Fundación Oswaldo Cruz, Brasil)

Javier Roiz (Universidad Complutense de Madrid)

Michael Uzendoski (FLACSO Ecuador)

Unai Villalba (Universidad del País Vasco)

Martha Zapata (Universidad Libre de Berlín)

Cristina Zurbbriggen (Universidad de la República, Uruguay)

Gestora de la revista: Susana Anda

Diseño y diagramación: FLACSO Ecuador

Imprenta:

© De la presente edición

FLACSO, Sede Ecuador

La Pradera E7-174 y Diego de Almagro

Quito, Ecuador

Tel.: (593-2) 294 6800

Fax: (593-2) 294 6803

www.flacso.edu.ec

ISSN: 1390-9193

Quito, Ecuador 2019

1ª. edición: noviembre 2019



Índice

Introducción 5-6

Artículos

**Desigualdades sociales y en salud en adultos
mayores ecuatorianos** 9-23
William F. Waters, Wilma B. Freire y Julio Ortega

**Economía campesina e intervención estatal en
contextos de gobiernos progresistas** 25-46
Daniela Pessolano

**Pueblos y comunidades tradicionales, grandes empresas
y estrategias de territorialización** 47-61
Henri Acselrad

**Análisis de la implementación de las Zonas de Reserva
Campesina en Colombia como instrumento
de la política de reforma agraria** 63-86
Maira Cecilia Piscal Cumbal

**La lucha indígena por el agua en las comunidades de Nitiluisa
y La Moya, Ecuador** 87-109
Luis Alberto Tuaza Castro

Ascenso y desgaste de la participación ciudadana en Ecuador..... 111-137
Víctor Hugo Torres Dávila

Reseñas

Marco Córdova Montúfar. 2018. Gobernanza y políticas públicas.
La seguridad ciudadana en Bogotá y Quito..... 141-144
Diana Marcela Paz Gómez

Paolo Gerbando. 2017. The Mask and the Flag: Populism,
Citizenism and Global Protest 145-147
Jorge Corral Fierro

Política editorial..... 148-151

Artículos



Pueblos y comunidades tradicionales, grandes empresas y estrategias de territorialización

Traditional people and communities, large companies and territorialization strategies

Henri Acselrad*

Recibido: 20/10/2019 - Aceptado: 08/04/2020

Resumen

A partir de los cambios posteriores a 1980 en el orden capitalista, muchas actividades se reubicaron de acuerdo con la oferta de subsidios y desregulaciones. Mientras la retórica neoliberal insiste en las virtudes del libre mercado, las grandes corporaciones, sobre todo en las actividades extractivas que ganan creciente importancia en América Latina, adoptan estrategias llamadas de “no-mercado” y “gobernanza territorial”, lo que ha propiciado tensiones territoriales entre grandes proyectos de inversión y formas de ocupación espacial con bajo nivel de integración con los circuitos capitalistas. Este texto analiza la creciente difusión de procesos de territorialización estratégica operados, no sin conflicto, por grandes empresas, así como por gobiernos, movimientos sociales y comunidades tradicionales. Se analizan las implicaciones de tales estrategias para el ejercicio de derechos por parte de pueblos indígenas y comunidades tradicionales afectados por las acciones empresariales implementadas a lo largo del ferrocarril de Carajás¹ que atraviesa los estados de Pará y Maranhão.

Palabras clave: actividades extractivas; América Latina; comunidades tradicionales; giro territorial; grandes corporaciones; territorio.

Abstract

Through post-1980s changes in capitalistic spatial order, many economic activities have been relocated according to the offer of subsidies and deregulations. While neoliberal rhetoric insists on the virtues of free-market, big corporations apply mainly in the extractive sector activities like the so-called “non-market” and “territorial governance” strategies which have grown in importance in Latin America. These processes favored the appearance of territorial tensions between big investment projects and communities with little integration to capitalistic circuits. This text analyzes the growing diffusion of strategic territorialization processes operated, not without conflicts, by big multinationals corporations, as well as by governments, social movements and traditional communities.

Keywords: corporations; Latin America; extractive activities; traditional communities; territorial turn; territory.

* Profesor del Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IPPUR/UFRJ) e investigador del CNPq. hacsel@uol.com.br

1 El ferrocarril Carajás, con 892 km de largo, es operado por la compañía minera Vale SA en el este de la Amazonía. Pasa por los estados de Maranhão y Pará, conectando el puerto de Itaqui en el municipio de São Luís (Maranhão) con Marabá y Parauapebas (Pará). Fue inaugurado en 1985 para transportar mineral de hierro y manganeso desde Serra dos Carajás con fines de exportación.

Introducción

En las economías latinoamericanas, los procesos de acumulación han asumido crecientemente una forma extensiva que se manifiesta en la expansión territorial de minería, agroindustria, monocultivo de árboles y explotación de petróleo y gas. Para ello, los Estados nación se han empeñado en generar condiciones favorables a la atracción de inversiones internacionales, lo que se ha realizado por medio de niveles variables de desregulación social y ambiental. Así, se relocalizan actividades en función de la oferta competitiva de ambientes institucionales favorables al rendimiento de los capitales vía beneficios, subsidios, flexibilización de leyes y normas. La adopción de políticas orientadas por preceptos de desregulación de diversos ámbitos y asuntos públicos provocó una reacomodación en las relaciones de fuerza en favor de corporaciones multinacionales, tanto a escala nacional como local. Esto favoreció la eclosión creciente de tensiones territoriales entre grandes proyectos de inversión y formas sociales de ocupación del espacio, hasta entonces con bajo nivel de integración a los circuitos capitalistas y mercantiles.

En este contexto, y de forma aparentemente paradójica, la inserción de América Latina en la economía internacional liberalizada estuvo acompañada por una presencia más activa del sector empresarial en la esfera política. Lo que la literatura del *management* denomina “gobernanza corporativa” se ha aplicado para asegurar medios relativamente estables de apropiación de territorios y de los recursos ambientales contenidos en ellos, entre otros fines. La incidencia creciente de las estrategias territoriales de las grandes empresas ha generado, con frecuencia, situaciones sociales que comprometen la reproducción sociocultural de grupos sociales y étnicos que se ven fragilizados por constreñimientos económicos, por la desprotección de la ley y por esfuerzos de desmovilización de los movimientos sociales. En nombre de políticas de compensación o de responsabilidad social, las estrategias empresariales de control de los territorios que interesan a los grandes proyectos de inversión son dimensiones políticas poco discutidas de los procesos de acumulación primitiva permanente o “por desposesión” (Harvey 2004) que han sido objeto de debate creciente por la expansión reciente del neoextractivismo en países de América Latina (Brandão 2010).

El presente texto busca comprender los sentidos y los efectos sociales de aquello que, bajo la denominación de políticas de responsabilidad social empresarial, ha configurado un espectro de prácticas dirigido a la legitimación de grandes proyectos de inversión en curso en la Amazonía oriental brasileña. Se discuten las condiciones en que las acciones de las empresas, asociadas a discursos renovados de “filantropía”, “gobernanza” e “inversión social privada”, han sido utilizadas para neutralizar

conflictos relacionados con grandes proyectos de desarrollo, en particular en la producción de *commodities*. Se analizan las implicaciones de tales estrategias para el ejercicio de derechos por parte de pueblos indígenas y comunidades tradicionales afectados por las acciones empresariales implementadas a lo largo del Ferrocarril de Carajás² que atraviesa los estados de Pará y Maranhão.³

El reordenamiento neoliberal y los “giros territoriales”

La literatura sobre las transformaciones en la espacialidad del capitalismo mundial registra el modo en que, con las reformas neoliberales, se configuró “una nueva arquitectura locativa para el proceso de acumulación” y “una nueva dinámica de movilización de los lugares como factores productivos” (Brenner y Theodore 2002). A lo largo de tales procesos de reordenamiento socio-espacial, mientras la retórica neoliberal insiste en las virtudes del libre mercado, se ha visto que las grandes corporaciones se muestran preocupadas como nunca en adoptar lo que denominan estrategias de “no-mercado”, entre las que se incluyen aquellas concernientes a la llamada “gobernanza territorial”. Estas categorías discursivas son parte de la creciente diseminación de procesos de territorialización estratégica –“giros territoriales” operados por diversos actores con sentidos distintos– responsables por la generación de nuevas dinámicas y relaciones socio-espaciales. La literatura geográfica y antropológica entiende por “giro territorial” al proceso renovado de demarcación y titulación de tierras que involucra, a partir de la década de 1990, a comunidades y pueblos tradicionales en la región tropical de América Latina, generando nuevas configuraciones en los modos de control de los territorios (Offen 2003). Cruz (2013) señaló que la palabra territorio ha funcionado como categoría de la *praxis*, como un dispositivo de agenciamiento político, una especie de catalizador de las energías que se muestra central en la retórica y en las estrategias de emancipación de movimientos sociales campesinos, indígenas, quilombolas, entre otros pueblos o comunidades denominados tradicionales. La observación empírica permite, entre tanto, pensar que está en curso una extensión del campo de aplicación de la noción de “giro territorial” a lo que se ha observado, por otros caminos, en el propio campo empresarial, dada la creciente adopción del término territorio como marcador

2 El ferrocarril Carajás, con 892 kilómetros de largo, es operado por la compañía minera Vale SA en el este de la Amazonía. Pasa por los estados de Maranhão y Pará, conectando el puerto de Itaqui en el municipio de São Luís (Maranhão) con Marabá y Parauapebas (Pará). Fue inaugurado en 1985 para transportar mineral de hierro y manganeso desde Serra dos Carajás con fines de exportación.

3 El presente texto se sustenta en investigaciones empíricas realizadas en cuatro municipios situados a lo largo del Ferrocarril Carajás.

discursivo de los proyectos de apropiación del espacio por grandes empresas, especialmente aquellas productoras de *commodities*.

¿Cómo entender esta evocación común del “territorio” por parte de las comunidades tradicionales y las grandes corporaciones? Sabemos que el debate acerca de las transformaciones en la espacialidad del capitalismo asocia las nuevas dinámicas socio-espaciales con la emergencia de nuevos patrones de acumulación capitalista. Conforme señala Veltz (1999), en el patrón desarrollado en el período posterior a 1980 –corrientemente denominado flexible– el fundamento de la competencia no es más, de forma dominante, la productividad clásica de las operaciones y actividades aisladas, sino la calidad de la red relacional que existe entre estas actividades y los actores que las protagonizan. Lo que pasa a predominar es, pues, la dimensión relacional de la eficiencia económica; es decir, aquella que depende del uso de los recursos socio-espaciales relacionales que no pertenecen necesariamente a la esfera mercantil, pero sin los cuales la economía de mercado no puede funcionar. Así, en plena hegemonía del discurso neoliberal “*market-friendly*”, se manifiesta la paradoja según la cual “la importancia de los recursos no mercantiles no disminuye, sino que, por el contrario, se afirma y extiende” (Veltz 1999, 140). En el capitalismo liberalizado, bajo la retórica de la “gobernanza territorial”, se verifica que las empresas se involucran en disputas por la apropiación de esos recursos relacionales –no mercantiles– del espacio del cual pasan a depender, más que antes, tanto para la rentabilidad de sus inversiones como para sus desempeños competitivos. Lo que buscan las corporaciones –con particular intensidad las productoras de *commodities*– es el control sobre el territorio como conjunto de relaciones entre grupos sociales y prácticas espaciales múltiples que son intermediadas por redes de comunicaciones y conexiones en movimiento (Haesbert 2004, 299).

Sucede que esta especie de “giro territorial”, observado a su modo en el mundo empresarial, es simultáneo a aquel de otros actores presentes y activos en la producción social del espacio, por medio, a su vez, de formas socio-espaciales que son poco integradas al mercado y a la dinámica capitalista. En efecto, grupos y comunidades rurales han resignificado crecientemente sus anteriores luchas por tierra entendiéndolas como luchas por territorio. Mediante ellas, buscan obtener el reconocimiento de derechos sobre determinados espacios en los cuales desarrollan su modo de vida mediante prácticas que impregnan el conjunto formado por el paisaje, los ecosistemas y las interacciones simbólicas y materiales entre espíritus, personas, leña, hierba, agua, caza y pesca. Evocando la Convención 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT 1989) e inspirados en las formas institucionales que precedieron, en Brasil, a la creación de las tierras indígenas, se diseminaron paulatinamente reivindicaciones por derechos territoriales protagonizadas, esta vez,

por quilombolas,⁴ caucheros, quebradoras de coco de babasú y otros tipos de comunidades tradicionales que presentan formas de apropiación del espacio y territorialidades que les son específicas. Muchas de estas territorialidades se inscriben, desde la Constitución de 1988, mediante nuevos instrumentos legales, en formas institucionales también originales. Se estima que entre 1988 y 2012, solamente en la Amazonía Legal, fueron reconocidas y demarcadas 158 millones de hectáreas comunitarias e inalienables como Tierras Indígenas, Reservas Extractivas, Reservas de Desarrollo Sostenible y Quilombos (Vianna 2014).

Frente a las dinámicas de lucha y conquista de esos nuevos derechos territoriales por parte de pueblos y comunidades tradicionales, los discursos gubernamentales y empresariales pasaron a referirse insistentemente al papel de las empresas en la “gestión de los territorios”, es decir, de las prácticas, mediaciones y conexiones que los constituyen, en particular las interacciones empresariales con las propias poblaciones locales. Tales discursos están orientados por la búsqueda estratégica de la creación de lo que llaman “un ambiente de negociación constante”. En la retórica del “desarrollo territorial”, que emerge en paralelo a las nuevas formas espaciales de orden/desorden del neoliberalismo, las tramas territoriales⁵ son vistas como compuestas de intereses, configuraciones políticas e identidades distintas que las empresas pretenden someter a una especie de gobierno privado asumido frecuentemente por estos agentes empresariales como una práctica “no-política” (Deneault 2013). Es así que el territorio es incorporado al discurso de los estrategas del negocio empresarial como asociado a la construcción de algún tipo de coordinación extra-mercantil que busque “aumentar las capacidades empresariales para capturar valor, a través de la gestión de sus interacciones institucionales, políticas y sociales” (Rufin et al. 2008). Tales interacciones –en el mismo léxico del *management*– son denominadas como “mediadas por el público”, es decir, por los “no-clientes, no-proveedores, no-competidores, gobierno y entidades reguladoras” (Rufin et al. 2008), conjunto de actores que el proyecto empresarial pretende hegemonizar.

4 Quilombo es el nombre dado a los lugares en los que, entre los siglos XVI y XIX, esclavos de origen africano que huían de las haciendas, se abrigan para defenderse de la esclavitud y rescatar su cosmovisión africana. El término quilombola designa a los miembros de las comunidades negras remanentes de quilombos definidos a partir de señales y emblemas considerados socialmente significativos por el propio grupo (O'Dwyer 2002).

5 Entendemos por tramas territoriales el movimiento configurado por los diferentes medios de producción social de los territorios y sus relaciones constitutivas. Es que en sus trayectorias históricas y en el circuito de sus desplazamientos, los agentes sociales trazan tejidos socio-espaciales delineados por situaciones que condensan prácticas y mediaciones. El proceso de territorialización empresarial designaría el modo por el cual, mediante mecanismos políticos especializados, las empresas procuran integrar determinadas tramas territoriales al campo de realización de sus estrategias de valorización.

Territorio y proximidad

La “proximidad” espacial pasa a ser presentada, en las estrategias empresariales de “no-mercado”, como un aspecto central para la conjunción de intereses buscados por las corporaciones en los espacios de implantación de sus proyectos. La eventual proximidad de pueblos y comunidades tradicionales a los proyectos de inversión –como minas, ferrocarriles, rutas o monocultivos– es transformada en objeto de estrategias empresariales de relaciones comunitarias que tienen la intención de hacer que la co-localización se torne “proximidad social”. Ocurre que las tramas territoriales de proximidad son vistas bajo ópticas distintas y, en ciertas ocasiones, opuestas en el propio campo del discurso desarrollista. Aquello que la literatura del desarrollo territorial designa como “capital social”, relaciones socio-espaciales valorizadas como potencia competitiva virtuosa para la inserción económica de determinados espacios (Abramovay 2000), puede ser visto, por el discurso del *management* empresarial, como un factor de riesgo “no-técnico” (o “social”) para los negocios. Este es el caso cuando las comunidades locales se muestran movilizadas y en conflicto con los proyectos empresariales. La presencia de tales comunidades estructuradas puede ser vista, en consecuencia, tanto como un activo, como también un factor de posibles des-economías y “riesgos sociales”. Esos riesgos potenciales serían aquellos definidos por el *management* como los que ocurren “cuando un *stakeholder* empoderado profundiza una cuestión social, presionando a la corporación y explotando la vulnerabilidad de la reputación y de la imagen corporativa” (Kytte y Ruggie 2005).

La proximidad espacial entre proyectos de inversión y comunidades puede ser, pues, ideada tanto como una ventaja para los fines del “desarrollo” o como un problema, dada la posibilidad de que actores locales –tanto próximos entre sí como con relación a las instalaciones productivas o logísticas de los proyectos empresariales– se muestren propensos a desestabilizar el terreno estratégico de los negocios. Así es que la articulación de intereses –o, en el lenguaje corporativo, el “agenciamiento de las interacciones” (Amilhat-Szary 2010)– es presentada, alternativamente, como un atributo capaz de contribuir a la inserción competitiva del territorio o como un medio de estabilización política del terreno social mediante la utilización de instrumentos de una gestión privada de la inseguridad social localizada. En lo referente a este último sentido, ciertas empresas pueden eventualmente evocar el discurso del bien colectivo, buscando legitimar sus acciones más allá del campo propiamente productivo. Por medio de lo que identifican como estrategias de “anclaje territorial”, acciones sociales empresariales son pensadas como medio para “atenuar las disyunciones entre las posiciones de diferentes actores presentes en el territorio”

(Amilhat-Szary 2010, 10), protegiendo los negocios de amenazas de los actores capaces de generar los llamados “riesgos no-técnicos” a los proyectos de inversión.

Se podría decir que el discurso de la “gobernanza territorial”, adoptado por empresas o agencias estatales, es aquel que busca hacer –si recurrimos a los términos utilizados por Henri Lefebvre– de la *apropiación* existente del espacio, con sus redes, su “capital social” y sus lazos comunitarios, un instrumento de su funcionalización del punto de vista de las inversiones capitalistas.⁶ Así es que muchas corporaciones –por medio de la moralización de su accionar, ahora “socialmente responsable”– buscan valorizar como “anclaje territorial” de “empresas ciudadanas” la dominación que intentan establecer sobre las áreas que interesan a sus negocios (Acselrad 2018).

Lo que se verifica, consecuentemente, es que estos dos movimientos estratégicos de territorialización –de comunidades y de empresas– se han cruzado y confrontado mutuamente con frecuencia en el terreno. Este tipo de intervención de grandes empresas –a menudo realizada en áreas ocupadas por grupos y formas sociales con bajo nivel de integración a dinámicas específicamente capitalistas– genera fuertes trazos de lo que podemos considerar situaciones neocoloniales localizadas, por las razones que enunciaremos a continuación.

El primero de esos elementos se refiere a los procesos de *etnificación* de luchas territoriales, protagonizadas por quilombolas, indígenas y otros grupos que se autoidentifican contrastantemente por sus culturas materiales y territorialidades específicas. Situados con frecuencia frente al avance de la agroindustria y de la gran minería, esos movimientos reposicionan, aunque indirectamente, la cuestión de la fricción interétnica que había sido discutida inicialmente por Cardoso de Oliveira en la década 1960 (Cardoso de Oliveira 1978). Estos serían, por ejemplo, los casos en que se oponen grupos quilombolas y empresas de monocultivo forestal, indígenas y empresas de minería, entre otros. En estos casos, las situaciones sugieren que el reconocimiento y la posesión de la tierra/territorio reivindicados por esos grupos significan, entre otros atributos, la búsqueda de garantía de mayor autonomía relativa de los grupos indígenas o tradicionales en la definición de las condiciones de su articulación con las formas económicas dominantes.⁷

En segundo lugar, la idea de anclaje “territorial” de los grandes proyectos llamados “de desarrollo” –es decir, la gestión empresarial de las interacciones con el entor-

6 Nos referimos aquí a conceptos de Henri Lefebvre para quien “la acción de los grupos humanos sobre el medio material y natural presenta dos modalidades, dos atributos: la dominación y la apropiación” (Lefebvre 1975, 164-165). En contraposición a las iniciativas sujetas a la lógica de la dominación, la apropiación del espacio ocurre a través de relaciones socio-espaciales que construyen identidades en el cotidiano.

7 Rodríguez-Piñero Royo (2004) ya había llamado la atención sobre el hecho de que el término “indígena” habría surgido como una categoría colonial. En 1957, la Convención 107 de la OIT reguló el trabajo indígena en condiciones de “fricción interétnica” por el paradigma interaccionista, mientras que, en 1989, se adoptó el paradigma de los derechos multiculturales en la Convención 169.

no de los proyectos, que en la literatura empresarial es denominado como territorio “extramuros” – evoca la problemática de la conquista de territorios y de la sujeción de los ocupantes de áreas poco o nada integradas al capitalismo (Cardoso de Oliveira 1978). Esta dimensión territorial “extramuros” de la empresa –que abarca el proceso de moralización de la retórica empresarial– consiste en una armonización de las subjetividades colectivas con la lógica empresarial por medio de distintas estrategias motivacionales y de obtención de consentimiento. Así, el “territorio” es entendido por las empresas como una red de actores a los que se pretende aplicar “políticas de disuasión”. En relación con ese propósito, Benson y Kirsch (2010) identifican tres tipos de respuesta corporativa a las críticas que la sociedad les puede dirigir: i) la negación de que la crítica sea válida, con la movilización de una contra-ciencia apoyada por la empresa y la diseminación de dudas acerca de la percepción popular de los riesgos; ii) el reconocimiento de que algún problema existe, ofreciendo, para su tratamiento respuestas limitadas mediante gestos simbólicos de compensación o mitigación; iii) el gerenciamiento de las crisis por medio de la amenaza pública de la ocurrencia de pérdidas catastróficas y por la apropiación de los discursos de los movimientos de oposición a través de programas de certificación, auditoría, monitoreo, alianzas, reclutamiento de activistas y promoción de la ideología de “armonía” y acusación de la ineficiencia de los críticos. Para los consultores de la denominada empresa extendida y territorializada, los actores sociales susceptibles de emitir críticas a las prácticas empresariales y afectar negativamente la cadena de valor necesitarían, por lo tanto, ser gestionados.

Un tercer elemento se refiere a los programas de responsabilidad social empresarial, tomados, en el discurso del *management*, como una innovación empresarial de manejo de información en red para la producción de riqueza y competitividad mediante una contrainteligencia que identifique las vulnerabilidades empresariales ocultas y prevenga los “riesgos sociales” tornando a la empresa capaz de oír anticipadamente a los actores potencialmente críticos. Bezerra (1994) designó este tipo de estrategia como “manejo *just in time* de los conflictos”, es decir, aquella que posibilita identificar los conflictos de forma continua y anticipada. Los programas sociales expresarían, así, lecturas empresariales de lo que la literatura sociológica ha llamado, en otros contextos, de *economía moral*⁸ de los grupos sociales potencialmente impac-

8 En su obra *The making of the English working class*, Edward Thompson utiliza, por primera vez, la expresión economía moral cuando evoca el saqueo que tuvo lugar durante los períodos de altos precios del pan en el siglo XVIII: “Eran legítimos”, dice, “por la afirmación de una economía moral más antigua que enseñaba la inmoralidad de los métodos perversos para aumentar los precios aprovechando las necesidades de la gente”. El tema se retoma más tarde con respecto a las confrontaciones entre trabajadores y jefes

tados por los grandes proyectos. Es decir, resultarían de la anticipación, más o menos fundamentada en la observación e informaciones recogidas en las comunidades –frecuentemente con la consultoría de profesionales formados en ciencias sociales– de aquello que violaría los principios de justicia de las comunidades locales, que tornaría sus miembros contrarios y disgustados, y que, eventualmente, los podría lanzar en una situación explosiva (Scott 1977, 4) por significar, para estos, irrespeto a normas y costumbres relativos a lo que se les debe, según ellos, por derecho (Thompson 1979).

Un cuarto elemento se refiere al hecho de que los proyectos sociales empresariales en áreas poco provistas de servicios públicos permiten evocar la búsqueda de legitimación de agentes económicos externos a tales áreas frente a los sujetos sociales localizados en ellas, a la manera de la retórica del “lado bueno del colonialismo”, en los términos usados por la derecha francesa contemporánea. Tales proyectos que fueron, en el caso de las colonias, promovidos por gobiernos extranjeros, son, ahora, desarrollados por iniciativa de empresas, agentes e intereses que no son estatales pero que son también externos con relación a los grupos sociales locales. Dadas las insuficiencias del estado neoliberalizado en la provisión de bienes colectivos como salud y educación, las corporaciones pueden, con sus políticas sociales privadas, presentar como un favor lo que es en realidad un derecho de las poblaciones afectadas.

Al colocar el “territorio” como su campo de acción, tales estrategias empresariales se aproximan o mimetizan con esquemas militares de pensamiento y acción que siempre estuvieron, de diferentes modos, presentes en el antiguo proyecto colonial. La retórica del combate a la guerra revolucionaria formulada por los agentes de la colonización francesa en Vietnam y en Argelia, por ejemplo, se ha caracterizado por señalar que, al contrario de formas previas de conflicto, el *territorio* es ahora el teatro de las operaciones –pues el conflicto envuelve “todo lo que piensa, todo lo que vive, todo lo que respira” (Lacheroy 1957): dentro de cada cuadrante en que se recorta el espacio, cabría atender todo tipo de problemáticas, pudiendo estar la amenaza en cualquier lugar del entorno.⁹ En el caso de los proyectos sociales empresariales, estas problemáticas a ser escaneadas por las empresas están más relacionadas con

en las manufacturas: “Los conflictos más feroces giraron en torno a cuestiones que no se limitaron a los problemas del costo de la vida. Aquellos que despertaron los sentimientos más intensos fueron a menudo aquellos en los que estaban en juego valores como las costumbres tradicionales, la justicia, la independencia, la seguridad o la economía familiar, más que los problemas alimentarios” (Thompson 1968, 68 y 222).

- 9 Más recientemente, siguiendo esta misma línea discursiva relativa a las nuevas condiciones de la confrontación, un ex secretario de Estado de los Estados Unidos sostuvo que “las operaciones militares deben estar sometidas a medidas de buena gobernanza, programas de desarrollo y esfuerzos por eliminar el descontento” (Gates 2009, 1).

la estabilización política del terreno de los negocios, o sea, su propósito responde más bien a evitar movilizaciones sociales que causen daños a las instalaciones, que –como era el caso de las colonias– a garantizar las condiciones de extracción de trabajo de las poblaciones locales. Se trata, antes que nada, de eliminar la posibilidad de que la población escuche y apoye a los movimientos críticos que problematizan la configuración de los proyectos en su materialidad y flujos. Así, a diferencia de las tradicionales políticas empresariales internas de recursos humanos, no es, en este caso, cuestión de disciplinar a un colectivo de asalariados mantenidos en relación directa, contractual y jerárquica con las instancias empresariales, sino de disciplinar preventivamente –sea por la retórica motivacional de la generación de empleo e ingreso público, sea por programas sociales que neutralicen la crítica de los movimientos sociales o por acciones de monitoreo de estos movimientos– a sujetos situados en los entornos del capital físico de la empresa y supuestamente capaces de causarle daños. No es difícil observar el parentesco entre las acciones denominadas como de “responsabilidad social empresarial” y aquellas conocidas como “acciones cívico-sociales” desarrolladas por las Fuerzas Armadas en situaciones de conflicto. Es sabido que, durante la dictadura instaurada en Brasil en 1964, fueron adoptadas, por el Ejército, acciones autodenominadas cívico-sociales promovidas en nombre de la atención de carencias de poblaciones consideradas “marginales” en áreas políticamente conflictivas. No es casualidad que, entre los principios de tales acciones, se encuentre –análogamente a las estrategias de relaciones comunitarias de grandes corporaciones– el requisito del “estudio minucioso de los valores, creencias, tradiciones y costumbres de la población a ser atendida para integrar la Fuerza Armada con la comunidad en todas las acciones” (Exército Brasileiro 2009, 2).

Efectivamente, investigaciones empíricas relatan casos de programas de responsabilidad social empresarial desarrollados en las proximidades de grandes proyectos en la Amazonía Oriental, que tienen por meta obtener la pacificación y el consentimiento de las poblaciones afectadas: para el sector de relaciones comunitarias de las empresas, son contratados cuadros que históricamente han estado al servicio de movimientos sociales para actuar como mediadores en los tratos directos con las comunidades; se firman términos de compromiso con asociaciones indígenas que prevén la provisión de recursos sujetos a la no celebración de manifestaciones e interrupciones en el tráfico ferroviario; se ponen en marcha procesos de negociación que incluyen cláusulas formales de abdicación de derechos de las personas de afiliarse a grupos asociativos y vincularse a asesores del movimiento social (Barros 2018; Drehmer 2016, 36; Nóbrega 2015, 127). Frente a las posibilidades del surgimiento de acciones de protesta, las corporaciones buscan anticiparse para “tomar el control del movimiento antes de ser controladas por él” (Welker 2009, 145).

Consideraciones finales

A partir de la década de 1990, autores de la denominada nueva geografía económica (Krugman 1992) optaron por pasar a un segundo plano la consideración del espacio como fuente de costos económicos —como fue el caso de las teorías de la localización— privilegiando, a partir de entonces, el espacio como fuente de las llamadas “economías externas” virtuosas. La noción de competitividad, por su parte, aplicable hasta entonces corrientemente a las empresas, pasó también a ser aplicada a “territorios”, entre cuyos atributos —es lo que vinieron a adicionar las teorías del desarrollo endógeno— se encontrarían las llamadas “ventajas competitivas dinámicas”. La construcción de un “tejido institucional” apropiado constituiría, así, la condición necesaria para enfrentar favorablemente las incertidumbres mercadológicas, tecnológicas y, como se vio antes, sociales: el territorio sería visto, en estos nuevos abordajes del desarrollo, como “palco privilegiado para interrelaciones económicas basadas en la confianza y la proximidad” (Gorenstein 2014, 26). Sabemos que, en el caso brasileño, entre los propios defensores del “abordaje territorial del desarrollo rural”, por ejemplo, se señaló que había ocurrido básicamente un cambio discursivo más que propiamente una transformación efectiva en la orientación de las políticas públicas: habría prevalecido, en la práctica, la lógica sectorial y la dificultad de regular los componentes no-mercantiles del espacio (Favaretto 2010). Entre los críticos de ese abordaje del “desarrollo territorial”, de otro lado, la responsabilidad considerada compartida, apoyada “en el capital social de los territorios, en los lazos de identidad, de confianza y de colaboración entre las fuerzas locales”, tal como fue formulada en los documentos de política gubernamental (SDT 2005, 10), desembocó en una articulación frágil o inexistente, destinada básicamente a promover inversiones y a acelerar los flujos de acumulación del capital en un determinado recorte territorial (Montenegro 2013).

Lo que buscamos mostrar en este texto es que, más allá de las renovadas retóricas gubernamentales y de la introducción del “territorio de las economías externas virtuosas” en la literatura sobre desarrollo, lo que se ha configurado en el territorio es un confronto entre diferentes estrategias de territorialización. Lo que encontramos en los frentes de expansión de las actividades mineras, de la agroindustria y de las grandes represas son situaciones en que los territorios de la búsqueda de autonomía relativa por parte de las comunidades indígenas y tradicionales son vistos por las corporaciones como territorios-problema del capitalismo primario-exportador que predomina en el país.

Con respecto a la búsqueda de estabilidad política en áreas ocupadas por poblaciones desprovistas de derechos básicos, esto es lo que afirma el *Manual de operaciones de estabilización del Ejército* de los Estados Unidos en la versión editada en 2008:

“Como la mayoría de las operaciones de estabilización ocurren en países menos desarrollados, siempre habrá una lista de necesidades a satisfacer como escuelas y unidades de salud de las áreas de operaciones” (Headquarters 2008, D9). Por analogía, sostenemos que, para los agentes del desarrollo neoextractivista en boga en el continente latinoamericano, tal como en las problemáticas de la geopolítica neocolonial, los actores dominantes tratan de transformar conflictos políticos más o menos latentes en un “consenso posdemocrático” (Rancière 2004), cuyas contradicciones tienden a ser ignoradas o vistas como parte de situaciones de dominación asumidas como inalterables.

Un síntoma de este proceso de búsqueda de una despolitización de los conflictos territoriales sería, por ejemplo, la adopción de categorías contables como “costo indígena” y “costo quilombola” por los departamentos de planificación de las grandes empresas que tienen intereses en áreas de frontera económicas donde son instalados sus grandes proyectos. Es decir, la presencia de ciertos sujetos sociales –ciudadanos con identidades territorializadas e instalación enraizada en ciertos puntos del espacio nacional dotados de recursos codiciados por los proyectos de inversión– es traducida, en el lenguaje empresarial, en simples categorías de costo contable. Dado el actual diagrama de fuerzas del capitalismo extractivo, las empresas son las que tienden a determinar, en última instancia –pues poseen los argumentos legitimadores del desarrollo, y frecuentemente al contar también con la ayuda de la flexibilización de los expedientes del licenciamiento ambiental–, las condiciones efectivas de uso de los mencionados espacios. Adicionalmente, lo harán argumentando estar compensando con recursos monetarios a los pueblos tradicionales cuyas territorialidades específicas son perturbadas por los grandes proyectos. Es así como, en el nuevo modelo de crecimiento, en el contexto de liberalización de las economías, tiende a ocurrir una relativa despolitización de la acción gubernamental pública y una efectiva politización paralela de la acción empresarial, encarnada en las cada vez más explícitas estrategias llamadas “de no-mercado”. La acción crítica de movimientos sociales, pueblos y comunidades tradicionales organizados podrá explicar, a su vez, aquello que los mismos contadores denominan como “sobrecosto indígena y quilombola” (Fernandez 2009), cuya evocación presupone la percepción de la posibilidad de que los movimientos rechacen las ofertas empresariales supuestamente compensatorias, resistiendo a los procesos de desmovilización social y neutralización de los conflictos.

Bibliografía

- Abramovay, Ricardo. 2000. "O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural". *Economia Aplicada* 4 (2): 379-397.
- Acsehrad, Henri. 2018. "Territórios do capitalismo extrativista: a gestão empresarial de comunidades". En *Políticas territoriais, empresas e comunidades - o neoextrativismo e a gestão empresarial do social*, organizado por Henri Acsehrad, 33-60. Río de Janeiro: Garamond.
- Amilhat-Szary, Anne. 2010. "La prise de position des acteurs privés dans la gouvernance territoriale: enjeux, opportunités, risques. Territorial 'share-taking' en Amérique Latine". En *Les acteurs privés dans la gouvernance en Amérique Latine: firme et territoire en Amérique Latine*, editado por Anne Amilhat-Szary. París: Institut de Recherche et Débat sur la Gouvernance.
- Barros, Juliana Neves. 2018. *A mirada invertida de Carajás: a Vale e a mão de ferro nas políticas de terras*. Tese de Doutorado, IPPUR / UFRJ, Río de Janeiro.
- Benson, Peter y Stuart Kirsch. 2010. "Capitalism and the politics of resignation". *Current Anthropology* 51 (4): 459-486.
- Bezerra, Gustavo. 2004. "A poluência de magé". En *Conflito social e meio ambiente no estado do Rio de Janeiro*, organizado por Henri Acsehrad, 227-238. Río de Janeiro: Relume Dumará.
- Brandão, Carlos. 2010. "Acumulação primitiva permanente e desenvolvimento capitalista no Brasil contemporâneo". En *Capitalismo globalizado e recursos territoriais - fronteiras da acumulação no Brasil contemporâneo*, editado por Alfredo Wagner Berno de Almeida, 39-69. Río de Janeiro: Lamparina.
- Brenner, Neil y Nik Theodore. 2002. "Cities and the geographies of actually existing neoliberalism". *Antipode* 34 (3): 349-179.
<https://doi.org/10.1111/1467-8330.00246>
- Cardoso de Oliveira, Roberto. 1978. *A sociología do Brasil indígena*. Río de Janeiro: Tempo Brasileiro.
- Cruz, Valter do Carmo. 2013. "Das lutas por redistribuição de terra às lutas pelo reconhecimento de territórios: uma nova gramática das lutas sociais?" En *Cartografia social, terra e territorio*, organizado por Henri Acsehrad. Río de Janeiro: IPPUR / UFRJ.
- Deneault, Alain. 2013. *Gouvernance. Le managment autoritaire*. Montreal: Lux.
- Drehmer, Marina. 2016. *Anotações de campo sobre as estratégias 'socioambientais' empresariais frente às Quebradeiras de Coco Babaçu*. Río de Janeiro: IPPUR / UFRJ, Imperatriz.
- Exército, Brasileiro. 2009. *Caderno de instrução, Comando de Operações Terrestres*. Brasília: Ministerio de Defesa. Acceso el 6 de julio de 2020. <https://bit.ly/397R5FQ>

- Favareto, Arilson. 2010. "A abordagem territorial do desenvolvimento rural-mudança institucional ou inovação por adição?" *Estudos Avançados* 24 (68). São Paulo: 299-319.
- Fernandez, Claudio. 2009. "O Estado é o responsável pela eclosão do custo indígena". *Revista Custos Brasil*. São Paulo.
- Gates, Robert. 2009. "A balanced strategy: Reprogramming the Pentagon for a new age". *Foreign Affairs* 88 (1): 28-40. <https://fam.ag/3ggpGDX>
- Gorenstein, Silvia. 2014. "Da região ao território: uma análise estilizada sobre abordagens, debates e novos desafios do desenvolvimento urbano-regional". *Revista Política e Planejamento Regional* 1 (1): 21-36.
- Haesbert, Rogerio. 2004. *O Mito da desterritorialização*. Rio de Janeiro: Bertrand.
- Harvey, David. 2004. *El nuevo imperialismo. Sobre reajustes espacio-temporales y acumulación mediante desposesión*. Buenos Aires: CLACSO.
- Headquarters, Department of the Army (Estados Unidos). 2008. *Stability operations, field manual* 3-07, octubre. Acceso el 6 de julio de 2020. <https://bit.ly/2WPzFJt>
- Krugman, Paul. 1992. *Geografía y comercio*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Kytle, Beth y John Gerard Ruggie. 2005. "Corporate social responsibility as risk management: A model for multinacionales". En *Corporate social responsibility initiative working paper* 10. Cambridge: John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Lacheroy, Charles. 1957. "Guerre révolutionnaire et arme psychologique". Conferencia, París. Acceso el 10 de abril de 2014. <https://bit.ly/2Btw4Jr>
- Lefebvre, Henri. 1975. *De lo rural a lo urbano*. Barcelona: Península.
- Montenegro, Jorge. 2013 "Conflitos pela terra e pelo território no âmbito do desenvolvimento rural: uma leitura do (sem)sentido do desenvolvimento". *Projeto Cartografia Social, Terra e Território*, mimeo. Rio de Janeiro: IPPUR / UFRJ
- Nóbrega, Mariana Leal. 2015. *Enfrentando a sucuri verde: resistência camponesa e o território de uso comum – o caso das comunidades agroextrativistas na Amazônia maranhense*, Diss. Mestrado, Instituto de Geociências, UNICAMP, Campinas.
- O'Dwyer, Eliane. 2002. *Quilombos. Identidade étnica e territorialidade*. Rio de Janeiro: FGV.
- Offen, Karl. 2003. "The territorial turn: Making black territories in Pacific Colombia". *Journal of Latin American Geography* 2 (1): 43-73. <https://doi.org/10.1353/lag.2004.0010>
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). 1989. *Convenio sobre pueblos indígenas y tribales* 169. OIT.
- Rancière, Jacques. 2004. *Aux bords du politique*. París: Gallimard.

- Rodríguez-Piñero Royo, Luis. 2004. “La OIT y los pueblos indígenas em el derecho internacional - del colonialismo al multiculturalismo”. *Trace* 46: 59-81. <https://doi.org/10.22134/trace.46.2004.495>
- Rufin, Carlos, Pedro Parada y Serra Esteban. 2008. “O paradoxo das estratégias multidomésticas num mundo global: testemunho das estratégias de ‘não-mercado’ nos países em desenvolvimento”. *Revista Brasileira de Gestão dos Negócio* 10 (26): 63-65.
- SDT (Secretaria de Desenvolvimento Territorial). 2005. *Marco referencial para apoio ao desenvolvimento de territórios rurais do Brasil*. Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Brasília. Acceso el 6 de julio de 2020. <https://bit.ly/32yRVKK>
- Scott, James. 1977. *The moral economy of the peasant. Rebellion and subsistence in Southeast Asia*. New Haven y Londres: Yale University.
- Thompson, Edward. 1979. “La economía moral de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII”. En *Tradicón, revuelta y conciencia de classe – estudios sobre la crisis de la sociedad pré-industrial*, editado por Edward Thompson, 62-134. Barcelona: Crítica.
- _____ 1968 [1963]. *The making of the English working class*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Veltz, Pierre. 1999 [1997]. “Temps de l’économie, temps de la Ville: les dynamiques”. En: *Entreprendre la Ville – nouvelles temporalités – nouveaux services*, organizado por A. Obadia, 389-399. Río de Janeiro: L’Aube. Traducido al portugués por Henri Acselrad en *A duração das cidades*. Río de Janeiro: DP&A.
- Vianna, Aurelio. 2014. “Destinação de terras públicas devolutas e terras comunitárias na Amazônia”. *Mobilização social na Amazônia - a “luta” por justiça e por educação*, organizado por Paula Lacerda, 109-118. Río de Janeiro: Epapers / LACED.
- Welker, Marina. 2009. “Corporate security begins in the community”: Mining, the corporate social responsibility industry, and the environmental advocacy in Indonesia. *Cultural Anthropology* 24 (1): 142-179. <https://doi.org/10.1111/j.1548-1360.2009.00029.x>